超值金版

不用复杂手续，无障碍开店
不用进货，上网就开始销售
无人值班，24小时照常营业
不用宣传，全球人民都在逛你的店

Home

在家就能做的99种网上生意

凡禹 向梅◎编著

打开网络做生意，在家就能赚大钱

Online Business

不管你是想兼职，还是想寻求一份职业上的突破，互联网正在成为一块集无限创业和就业机会于一身的“黄金宝地”。
痴迷于网络的年轻人不仅能从中得到乐趣，更能够寻找到众多的就业机会。



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

坐在家里就可以赚钱，已经不再只是梦想，这个梦想已经照进了现实。网络经济，已经走出了黎明前的黑暗，正如蓬勃升起的朝阳，未来一片光明，所以我们每一个人，都将不可避免地走入网购时代。

大多数网络创业者是从事IT行业的青年人，所以网络创业也是一种具有勃勃生机的创业形式。这些青年人，拥有着比前辈们更敏锐的市场眼光、更广泛的网络知识，在互联网信息时代，他们正在用光速来获取前辈们或许要很久才可以得到的讯息，而他们只需要动动鼠标就可以了。

所以，只要你有一个不错的网店创意，以及基本的网店运营素质，你就可以加入这个赚钱的潮流。较低的启动成本和运营成本，将会更多地避免传统企业创业时所面临的风险。

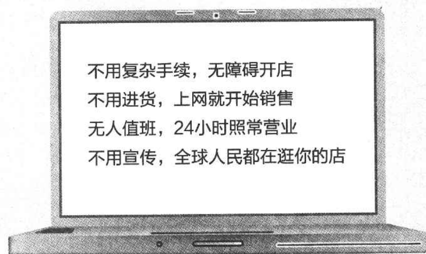


网购已成为一种潮流，势不可挡。网上做生意不需要豪华的办公场所，不需要专业的营业人员，只要你有一台能够上网的电脑。

在家就能做的99种网上生意

凡禹　向梅◎编著

打开网络做生意，在家就能赚大钱




立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目（CIP）数据
在家就能做的99种网上生意／凡禹，向梅编著．—上海：立信会计出版社，2010.12
（超值金版）
ISBN 978-7-5429-2689-0
Ⅰ．①在…　Ⅱ．①凡…②向…　Ⅲ．①电子商务–通俗读物　Ⅳ．①F713.36-49
中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第219198号
策划编辑　蔡伟莉
责任编辑　余　榕
封面设计　久品轩
在家就能做的99种网上生意

出版发行　立信会计出版社
地　　址　上海市中山西路2230号
邮政编码　200235
电　　话　（021）64411389
传　　真　（021）64411325
网　　址　www.lixinaph.com
E-mail　lxaph@sh163.net
网上书店　www.shlx.net
Tel　（021）64411071
经　　销　各地新华书店

印　　刷　廊坊市华北石油华星印务有限公司
开　　本　787毫米×1092毫米　1/16
印　　张　23.75
字　　数　386千字
版　　次　2010年12月第1版
印　　次　2012年2月第5次
印　　数　22001-27000
书　　号　ISBN 978-7-5429-2689-0/F

定　　价　29.00元

如有印订差错，请与本社联系调换

前　言

互联网的发展，网上购物群体的扩大，使得更便捷、更实惠的网上开店模式受到众多网民的青睐和热宠。

对于想要兼职的上网族，或者想做一份很少与人直面打交道的“宅”一族来说，申请网上店铺既轻松、又快捷，只要按照网站的要求申请注册，足不出户就可获得一间网上店铺。即便是网络生手，要在网上开店也不是难事，只要花上几十元，最多不超过200元，就可在网站上购买到相关服务，获得自己的店铺。网上开店几乎不需要成本，创业当老板就这么简单。从盈利的角度看，网上店铺不需要租赁、装修、水电、工资、税收等投资，产品售价比实体店便宜，利润却比实体店丰厚。网上店铺连接世界各地的千家万户，销售不受时间、空间、地域限制，消费者点击上网非常方便，人流量大，成交概率高，利润也就水涨船高。

不管你是想兼职，还是想寻求一份职业中的突破，互联网正在成为一个集无限创业和就业机会于一身的“黄金宝地”。痴迷于网络的年轻人不仅能从中得到乐趣，更能够寻找到众多的就业机会。

毋庸置疑的是，在网络上可以赚到钱，而且还可以赚到大钱，甚至可以把网络生意当成毕生追求的事业，这一点，已经在越来越多的人身上得到了证实。一大批人跟随着淘宝商城，从小店铺成长为大卖家，甚至是拥有了自己的工厂、自己的企业，下一步，他们很快就会追随着凡客诚品、京东商城、麦包包等新一代B2C网站的模式，崛起在网络生意的海洋中，竖起属于自己的旗帜。而这一切，都源于最近几年互联网生意的蓬勃发展，并且，这一趋势正以无法阻挡的势头席卷全球贸易模式。

有越来越多的年轻人正在通过网络创业，建立了属于自己的商业王国，他们聚集财富的能力和方式与他们的前辈有着天壤之别，其财富暴增的速度也已经远远超过了他们的前辈——那些传统模式的生意人。

这个行业之所以成为新兴的创业宝地，不仅因为巨大的需求和良

好的待遇，还因为它给予了年轻人“尝鲜”，即与最时髦、最新鲜的新职业“亲密接触”的机会。

有人曾经形象地说，李泽楷只用了几年的时间，就赚到了他爸爸李嘉诚一辈子才赚到的钱。也有人给予了腾讯的马化腾、阿里巴巴的马云、盛大的陈天桥、搜狐的张朝阳等人“新经济时代领航人”的称号。还有更多的人，那些“80后”、甚至是刚刚毕业的大学生，凭借着非凡的创意及对网络技能的熟练掌握，建立了很多网上店铺，并且获得巨大的成功，其中不乏已经身家上亿元的年轻俊杰。

同时，随着淘宝、拍拍、有啊等C2C网站的日益强大，随着网络安全保障的日益规范、网络支付方式的日益便捷，网络企业与消费者之间的隔阂正在冰消瓦解。这一切，都标志着网络交易已经从最初的不为人所知走向了“全民贸易”、“全民网购”的新时代。

坐在家里就可以赚钱，已经不再只是个梦想，这个梦想已经照进了现实。网络经济，已经走出了黎明前的黑暗，正如蓬勃升起的朝阳，未来一片光明，所以我们每一个人，都将不可避免地走入网购时代。

大多数网络创业者是从事IT行业的青年人，所以网络创业也是一种具有勃勃生机的创业形式。这些青年人，拥有着比前辈们更敏锐的市场眼光、更广泛的网络知识，在互联网信息时代，他们正在用光速来获取前辈们或许要很久才可以得到的讯息，而他们只需要动动鼠标就可以了。

所以，只要你有不错的网店创意和基本的网店运营素质，你就可以加入这个赚钱的潮流。网络创业以其较低的启动成本和运营成本，将会更多地避免传统企业创业时所面对的风险。

当然，如果你想要做大做强你的网店，你所需要的就不仅仅只是一个网店创意和一些基本的运营技巧，你还需要对这个项目进行更深入的市场调研，并根据调研结果进行数据分析，从而更合理地制定网站的发展规划。你还需要针对产品的目标用户群，制定合理的价格，采取相应的促销手段，提供令顾客满意的售后服务。如果你希望运作一个独立的网站，那么你还需要解决网店布局以及安全支付等问题。

同时，一个勤奋的创业态度，也将会对你的网站未来起到至关重要的作用。你必须为了增加网站的流量，获取更多人的关注与购买，

学习更多的营销知识，掌握更多的网络技能，放弃很多你原本可以去旅游、看电影、约会的时间。

但是，在巨大的机会面前，只有懂得抓住机会、把握机会、珍惜机会，并为之努力的人，才会获得最终的成功。

你必须相信，这是一个前所未有的机遇，而且正有越来越多的人通过网络拥有了属于自己的事业。

本书用最简单实用的语言，告诉你如何通过网络赚钱，并为你提供多达99个涵盖生活各个方面的顶级网店创意。本书编写时借鉴和参阅了大量的文献作品，从中得到了不少启发和感悟，在此表示衷心感谢！

你还在犹豫什么呢？快来动动你的大脑、动动你的鼠标，成为经济时代的网商达人吧！

编　者

2010年11月

目　录

前言

上篇　网商时代——人人都是CEO

第一章　网络店铺——在家就能做的生意
一、互联网经济全面来袭
二、什么人适合做生意
三、创业时机的选择
四、做什么网络项目才好
五、如何在网络上赚取你的第一个100万元
六、从小网店成长为“亚马逊”
七、我的网店我做主

第二章　在线交易——开始你的网店之路
一、入驻网店平台（淘宝、拍拍、易趣、有啊网）
二、网店建设的基本技巧
三、如何寻找货源
四、“宅”族们不妨先从网店代销开始做起
五、物流公司的选择
六、小心网络骗子
七、关键词：网店实名制、盗版、炒作信用
八、网络热帖：网店推广36计

第三章　网店进阶——如何发展壮大
一、在校生该如何玩转网店
二、网店成功经营的10大关键
三、网店商品的简单拍摄技巧
四、创业成功的11个要素
五、网站盈利的几个要点

六、创建属于自己的网店
七、业精于专VS多元化经营
八、关于创业与融资的几点建议
九、网络热帖：成功创业者所需具备的15种心态

下篇　99个顶级网店创意

第一章　衣
一、外贸服装
二、运动服装
三、鞋、袜
四、帽子
五、内衣
六、男士衬衫
七、睡衣
八、特型衣裤鞋袜（肥胖、残疾等）
九、女士饰品（项链、发夹、戒指等）
十、珠宝店（金、银、钻、宝石等）
十一、施华洛世奇（水晶制品）
十二、手表
十三、箱包
十四、眼镜

第二章　食
十五、零食（糖果、果冻、巧克力、瓜子等）
十六、饮品（咖啡、奶茶、茶叶等）
十七、土特产（鱼肉制品、坚果、蘑菇、木耳等）
十八、保健品（滋补、养颜、强身、健体）
十九、食品添加剂（调味料等）

第三章　住
二十、土特产（布艺、首饰等）
二十一、化妆品店（护肤、清洁、香水等）

二十二、个人护理（刮胡刀、电动牙刷等）
二十三、手工制品（十字绣、拼图等）
二十四、植物工艺品（草艺、竹艺、木艺、花艺）
二十五、床上用品
二十六、厨房用具
二十七、烹饪制作（作料、书籍等）
二十八、烧烤用品（烤炉、烧烤用具、书籍等）
二十九、烘焙用品（烤箱、烘焙用具、书籍等）
三十、家居小摆设
三十一、家居清洁用品
三十二、鲜花店
三十三、美发用品
三十四、婚庆用品
三十五、种子（花草）
三十六、孕婴用品（服饰、教育、食品、护理）
三十七、宠物用品（玩具、粮食、器械、护理、书籍）
三十八、老人用品（服饰、器械、护理）
三十九、情侣用品
四十、成人用品
四十一、保健品器械（按摩棒、足浴盆等）

第四章　行

四十二、野营用品（钓鱼、自驾、露宿等）
四十三、车辆装饰（改装、内饰等）
四十四、骑行装备（自行车、摩托车、维修工具等）
四十五、手机充值代理
四十六、泳装及相关
四十七、旅游推荐（路线、景点、门票代理）
四十八、餐厅推荐、导航
四十九、票务代理（机票、车票、赛事、演出）

第五章　文

五十、艺术作品（美术、书法、手工制品等）

五十一、文案（代笔、校对等）
五十二、写手、编辑（小说、专栏、网站频道等）
五十三、设计（图片、FALSH、三维动画等）
五十四、专业书店（烹饪、维修、计算机、考试等）
五十五、印刷品制作（代理印刷厂）
五十六、财务咨询
五十七、室内设计
五十八、市场调研
五十九、活动策划（网络活动、会议策划）
六十、翻译服务
六十一、网络家教
六十二、动漫相关（图书、玩具、碟片、COSPALY服饰）
六十三、优惠券
六十四、族谱整理
六十五、邮币收藏
六十六、办公用品（笔墨纸砚等）

第六章　武

六十七、摄影用品及书籍
六十八、电脑及配件
六十九、手机及配件
七十、摄像器材及配件
七十一、二手电器（电脑、手机、相机等）
七十二、健身器材及相关（瑜伽垫、呼啦圈、弹力球等）
七十三、男士玩具（打火机、军刀等）
七十四、体育器材及相关（篮球、足球、羽毛球等）
七十五、减肥瘦身
七十六、魔术相关（道具、书籍）
七十七、航模
七十八、车模
七十九、吉他相关（乐器、乐谱、培训书籍等）
八十、乐器（口琴、笛子、箫等）

八十一、发烧音响
八十二、音乐碟片

第七章　网络
八十三、网店设计及相关
八十四、威客网站（买卖任务）
八十五、SEO（搜索引擎优化）
八十六、网络广告（展示产品、代卖广告）
八十七、代理软件
八十八、软件开发
八十九、游戏代练
九十、点卡代理
九十一、网店代卖、网店导购、商品推广
九十二、iPod、iPhone相关（软件开发）

第八章　其他
九十三、个性礼品（日历、茶杯、T恤等）
九十四、提醒服务（电话、邮件、传真等）
九十五、心理咨询、辅导
九十六、网上照片保存与冲印
九十七、代人寻物（找很难买到的东西）
九十八、团购业务（组织团购、联络厂商）
九十九、特殊日期报纸、杂志（生日、结婚纪念日等）

上篇
网商时代——人人都是CEO

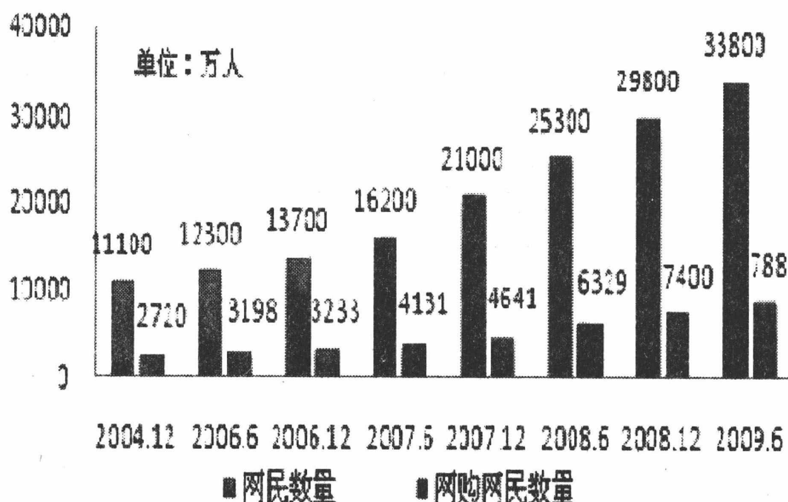


第一章
网络店铺——在家就能做的生意

一、互联网经济全面来袭

“逛网店”已经成为当下的流行趋势。中国互联网络信息中心（CNNIC）《2009年中国网络购物市场研究报告》（以下简称《报告》）显示，2009年上半年，全国网络购物消费总金额为1195.2亿元。与传统购物模式相比，网络购物在时间、地域以及商品选择等方面都具有极大的优势。在西方一些发达国家，网络购物总额甚至超过了传统零售业。而据我国商务部最新的统计数据表明，2008年我国电子商务交易总额达到3.1万亿元，比2007年增长了43%。

网络购物方便快捷，用户只需要登录相关网络商店，就可以随时随地尽情享受购物的快乐，因此越来越多的人热衷于网络购物。据CNNIC《报告》测算，在2009年年底，全年网购总金额预计将达到2500亿元。



1999年，当邵亦波创立易趣网，开启中国C2C先河的时候，或许

没有人会想到10年以后网上店铺的发展会是怎样？2003年，当阿里巴巴以4.5亿元成立C2C网站淘宝网的时候，或许也没有人能想象到若干年后的今天，淘宝网会融聚多少家店铺，拥有多少会员？

据2008年2月的统计结果显示，淘宝店铺总数达93万多家，淘宝网皇冠店铺为2039家，皇冠店铺占总数的0.22%。截至2008年12月31日，淘宝网注册会员超9800万人，覆盖了中国绝大部分网购人群。

另据2009年9月的统计结果显示，淘宝店铺总数已达到150万家左右，其中三钻及以上的卖家约占16万家，皇冠卖家约占1.6万千家，皇冠店铺占总数的1.07%。

一年半的时间，仅淘宝网一家的商铺数量就增加了近60万家，其中皇冠店铺的总数也翻了近5倍。这样的增长速度也映射着C2C网购发展正逐渐走向成熟扩张阶段。但随着皇冠店铺数量成倍的增长，同质化商品的网店竞争更是愈演愈烈。自主创业的人群范围不断扩大，大学毕业生、公司白领、下岗职工、退休人员等都有意投身于此，想从中淘得一份金。

据淘宝网数据称，2009年淘宝网上57万网店老板中，18～22岁的年轻人超过6万，占10.5%。

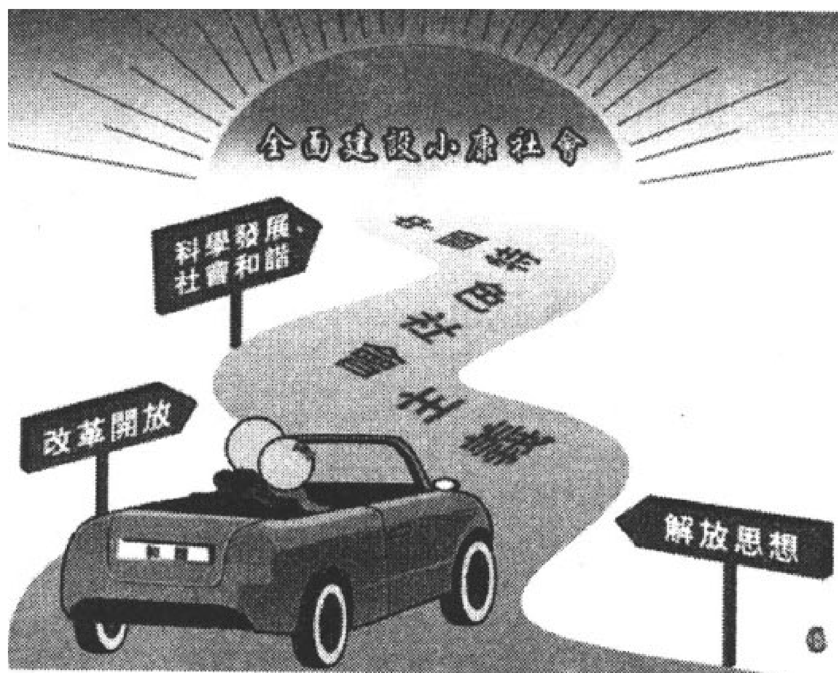
淘宝开店因为启动资金少、创业成本低、交易快捷等特点，正吸引着越来越多的已毕业和未毕业的大学生从事开网店创业项目。

据统计，2008年9月以来，淘宝网上新开店铺每个月近20万家，和2008年上半年月开店数相比，增幅在60%以上，其中大学生掌柜约占60%。2008年年底，淘宝交易额达到999.6亿元。另一组数据则显示了网购的庞大市场。艾瑞咨询日前推出的《2008—2009年中国网络购物行业发展报告》显示，2009年我国网购交易规模超过1200亿元，而近两年开店的用户占比超过50%，每年新增网店占比在30%左右。

然而网店营销的成功者毕竟还是少数，一些人苦于找不对门路、找不到合适的进货渠道而无从下手，在开店之初就选择了放弃，没有付诸行动；一些人苦于技术条件不过关，不知道该如何优化产品，进行网上推广营销，虽然开了网店，但门可罗雀，维持不了多长时间就只得放弃；还有些人懂得技术、耐得住性子，一心想把网店做好，但

缺乏经验，难免上当受骗，赔了夫人又折兵，最后也只得以失败告终。淘宝、易趣、拍拍、有啊网给有勇气的人提供了足够大的创业平台，但它们也同时是征战在这些C2C网购市场的“新人”、“老人”们最大的竞争舞台。

二、什么人适合做生意



各位新手卖家或者准卖家们，你们看到一些成功的店铺，就也想加入，但他们是如何奋斗起来的，他们背后的辛酸相信很多人没有看到，还有那些开店没两个月就放弃的店铺也有很多，由网店老板转身变成了消费者。那么，到底什么人适合开网店呢？

并不是每个人都适合去做网店赚钱，都适合去做店长，这里刨除技术这个因素。当然适合和做是两码事情。不适合并不代表你不可以去做网店，也不代表你不是个店长。相信大家都能够明白“适合”两个字的意思。技术的好与坏与做网店赚钱完全是两码事。就好比读书人的好与坏不能与做生意赚钱的多少来衡量一样，读书人往往呆头呆

脑，墨守成规。而做生意则需要头脑灵活多变，想到就要做到。做网店也是如此，不单单是把网店设计漂亮就OK了，网店的整体价值也不是以你网店外观的标准来衡量的，是靠运营的能力、流量带来的价值等。

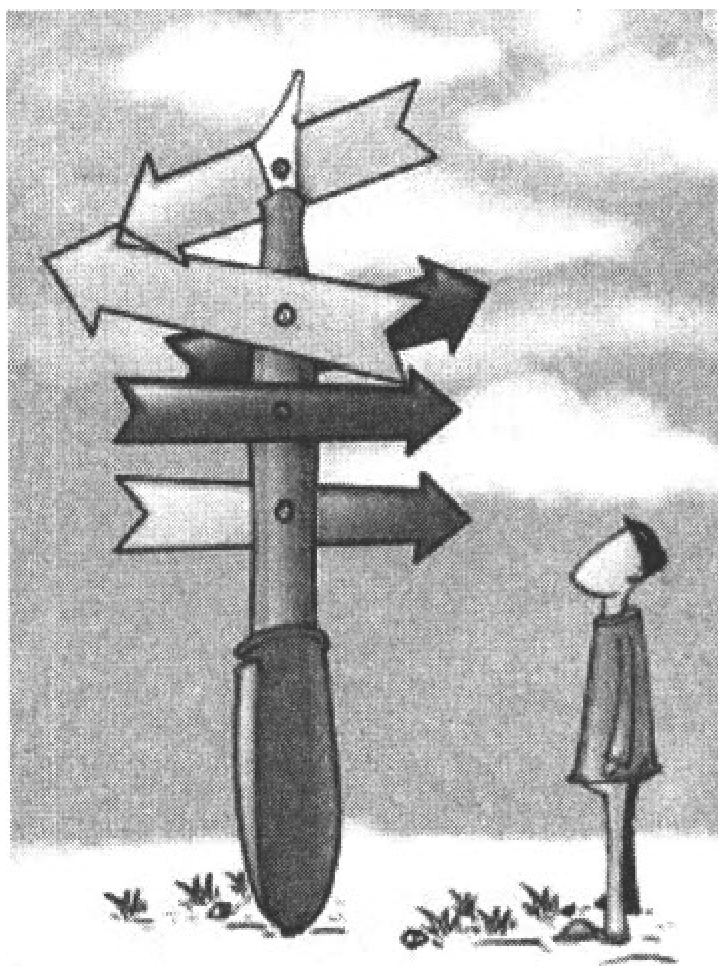
首先，你需要每天自由上网时间超过8个小时，最好是10个小时的。有人会问：刚开店没人咨询，那么长时间干嘛？答案是：看帖、发帖、看同行、登记同行数据、研究本行业直通车走势及各直通车宝贝的特点。

其次，已经明确自己要卖什么产品的。经常看到有人说：我想开个网店啊，但是不知道卖什么好。连卖什么都不知道，那是做不好生意的，开网店不是随便找个代销网站、下载图片、发布数据包里的宝贝、开着电脑等，就会有生意。

还有，做网店要非常有耐心而且脾气非常好的。有些客人不是要气你，不是要刁难你。只是他们不懂，想问多几个问题，或者他们平时说话的口气就那样。如果你自己的脾气也很牛，那就雇个脾气好点的客服或者放弃吧。钱赚不到不说，气坏身子就亏大了。

随着网店的不断增多，竞争也日趋白热化。网店也不再是从批发市场进点货、拍几张照片放到网上、点点鼠标或敲敲键盘那么简单了。网店作为一种新生力量，在零售领域占据着越来越重要的位置。

目前，店大部分钻石级的卖家还在维持着家庭作坊式的运作模式，多是小夫妻或两三个好友共同经营。级别达到皇冠以上的网店掌柜拥有少则几十人多则上百人的团队，从客服、包装、装修、拍照、商品上架到采购等各个流程环节都有专门的人员负责，分配得井井有条，其实，就是一家正常运营的公司，已经远不是人们脑海中的一人一台电脑的概念了。当网店发展到如此的规模，简单的进货、拍照、上架销售的模式已经不能满足网店快速发展的需要了。很多皇冠店主也在探寻更好的商业模式以期望突破瓶颈，因此，一些网店做大之后正在做强。



据某著名网站统计，2009年以来，每个月新开店铺近20万家，平均每天新增6000多家。但同时，每个月也有近5万家店铺被关闭，原因是不及时上架货物。另外，一些知名的大品牌也开始入驻网站，与个体卖家同台竞争。

几位曾经凭一时头脑发热、凭着玩玩的心态就开了网店的朋友，现在正面临着被淘汰的境地。从目前的发展趋势看，当初他们开的网店，必然要关闭，网店未来的发展趋势是大半经营者转身变成消费者，这个过程虽然有痛苦，但这是必需的，而他们，也是这必需中的一员。

具备以下16种性格特征的人，都可以成为符合创业的个性要求的人。

1．很聪明的人

读书、学习好坏与做生意赚钱完全是两码事，读书人往往呆头呆脑，墨守成规。而做生意需要头脑灵活多变，想到就要做到。

2．办事能力和办事效率很强的人

一旦有赚钱的生意马上一步一个脚印地去做，要付诸于行动，敢做，敢干，只有这样才能抓住机会。

3．不安于现状，不断努力的人

一天三顿饱，老婆孩子热炕头的人，觉得一辈子捧着铁饭碗的人，永远没有赚钱的机会。“够用就行，要那么多钱干嘛。”这句话是那些不会乃至赚不到钱的人聊以自慰的名言。

4．真正受过穷的人

就像貌不惊人的男人，一心一意追求漂亮的女孩，往往能成功。受过穷的人因为感受过了贫穷的切肤之痛，而越有赚钱的欲望和精神。



5．有人生财富目标的人

一个人单调的上下班，把固定的工资存在银行，年复一年，到头来也攒不了很多钱，想赚大钱就要立志经商，而且目标也要水涨船高。选定10万、20万、100万元为奋斗目标，拥有1000万元才算是富翁。

6．抛弃面子的人

想发财要不怕羞，当你在大街小巷推销产品时，不要怕被别人看不起。

7．勤奋好动的人

多看，多想，多做，超越常理，出奇制胜，鬼点子越多越能赚钱。

8．最能创新的人

做生意第一要诀，就是眼光独到，想别人没想的事，走在别人前面，让别人在后面追。例如，你发现一种商品很符合当地实情，判断自己进回来一定畅销，这是生意人挣钱的准则。等把市场铺开了，别

人跟风就晚了。因为你既已赚到了商品的钱，又赢得了客户。

9．很有自信的人

无论做什么事，首先要有信心，相信自己是最优秀的、最棒的。这样你就能把自己最大的潜能发挥出来。信念是通向经商致富路上的指明灯。

10．个性豪爽的人

成功的企业家或商人都是爽快的人，办事豪爽，干净利落，不拖泥带水。

11．善于冒险、果断的人

办事果断，凭胆量论成败。譬如，有一座独木桥，桥对面有一片丰硕的果林，果实又大又好，胆大的人凭胆量快速走过独木桥，摘到很多硕果；而胆小的人，不敢过桥，而没有摘到一枚硕果，有的即使慢慢过去，也只能捡到一些烂果、小果。

12．善于学习总结的人

在平时经商中，多与人交流，听取别人的意见和想法，不断总结以丰富自己的经商经验。

13．能吃苦耐劳的人

做生意1年365天都不见休息，风里来雨里去，生活没有规律，搬运货物相当辛苦。请你相信天道酬勤的道理。

14．不断进取的人

遇到挫折不屈不挠，哪里摔到了就在哪里爬起来。例如，你做一次不成功，那么两三次，哪怕做99次不成功，第100次你成功了，那你这一生就是一个成功的人。

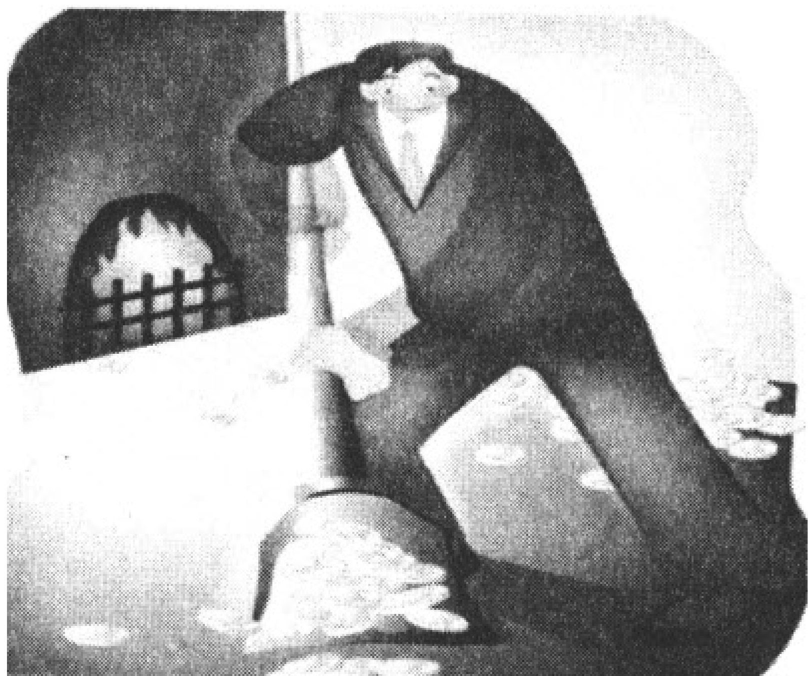
15．善于抓住机遇的人

在生活中、在自己的身边，往往有很多机遇，只是由于疏忽而没有发现，让机遇溜掉，或者是让别人发现实施了。所以，在平时生活中，对周围的事物多看，多想，多做，对自己发现创造的机遇有很大的帮助。

16．珍惜时间的人

浪费时间就等于浪费财富。对于经商的人来说，时间就是金钱，一点都没错，赚钱靠的是珍惜时间、利用时间，天天早睡晚起做懒汉是赚不到更多钱的。人的生命是有限的，特别是在年轻力壮、思维敏捷的年轻阶段，应该多创造财富为老来享用。

三、创业时机的选择



对于已经有实体店铺的人士，增加一个网店扩大销售渠道是自然的延伸，不大需要考虑这个问题。而对于上班一族或者学生一族而言，则需要仔细掂量。除非你有很大的把握，具有很好的供货渠道、

熟悉了解相关行业、资金比较充裕；否则，中肯的建议是兼职起步，等生意逐步做好了再专职做也不迟，冷静地多思考、降低创业风险、给自己留条后路才是明智的选择。

很多有抱负的年轻人都希望通过自己创业，获得人生事业的成功，但是创业成功者毕竟是少数，每年新创办企业中，至少有50%在半年之内倒闭，倒闭的主要原因是没有把握创业的基本法则。下面有一些创业经验以供想创业的朋友们借鉴。

1．创业要有足够的资源

很多人在初次创业的时候，都是资源十分欠缺的。资源不足，使企业创业成功的概率降低，但要有完全充分的资源也是不可能的。在资源具备上，一般来说，要符合两种条件：一是要有进入一个行业的起码的资源；二是要具备差异性资源。如果任何条件均不具备，创业成功的可能性很小。

创业资源条件主要包括以下几个方面：

（1）业务资源：赚钱的模式是什么？

（2）客户资源：谁来购买？

（3）技术资源：凭什么赢取客户的信赖？

（4）经营管理资源：经营能力如何？

（5）财务资源：是否有足够的启动资金？

（6）行业经验资源：对该行业资讯与常识的积累。

（7）行业准入条件：某些行业受到一些政策保护与限制，需要进入资格条件。

（8）人力资源条件：是否有合适的专业人才？



以上资源创业者也不需要100%的具备，但至少应具备其中一些重要条件，其他条件可以通过市场化方式来获取。创业者如有足够的财力资源，其他资源欠缺也可以弥补；如果有足够的客户资源，其他资源的欠缺也容易改变。

2．创业前要慎思

创业前要认真思考、反复评估、考虑成熟再行动。除了要足够的资源准备外，心理准备最重要。以下几个方面问题，值得好好思考：

第一，我为什么要创业？是否有足够的决心？愿意承担风险吗？过去的利益是否舍得放弃？

第二，我是否具备创业者应有的能力与素质？是否能承受挫折？是否具有综合全面的素质，还是有专项技术特长？

第三，我创业成功的核心资源优势是什么？我具备的条件是：足够的资本？行业经验？客户资源？技术创新？商业运作能力？与即将面对的竞争对手相比是否有明显的优势？

第四，是否有足够的耐心与耐力度过创业期的消耗？估计通过多长时间走过创业瓶颈阶段？自己有多长时间的准备？

第五，创业最大的风险是什么？最坏的结果是什么？我是否能承

受？不要只想到乐观的一面，对风险一定要有充分的心理准备；否则，一碰到现实状况与想象不一样，一下会造成信心动摇。



回答清楚以上问题之后，再决定是否创业不迟。很多创业者的失败，都是与创业前心理准备不够、匆匆忙忙进行创业、最后失败得一塌糊涂有关。假如准备不足，条件不具备，晚一点创业也不迟。

3．先有业务，再创业

很多人创业是迫于生存的压力，希望赚多点钱，过上较好的生活。因此，在创业之初，是无所谓事业的，创业选择极具盲目性，为创业而创业，在刚开始创业之前，进入什么行业，以什么为盈利模式，都是一片茫然。很多创业者，先将公司注册好了，再考虑业务范畴。

创业者在创业之前，一定要有明确的创业方向，再决定创业。假如，选择了某一个行业，创业前一定要积累一些该行业的经验，收集相关的资讯，如果有可能，可以先考虑进入该行业为别人打工，通过打工的经历来积累经验与资源。那么，“学费”自然由别的老板给你付了，也就用不着自己创业时交学费了，行业知识、客户资源渠道、盈利模式都有了，再创业，成功就指日可待了。

4．经营能力最重要

经营赚钱的能力是最重要的，只要有非常出色的经营能力，自然会找到投资者，很多投资家天天都在找好项目投资。

很多年轻人在创业时，过多强调资金因素影响力，其实不然，在创业条件中，资金虽然很重要，但最最重要的是创业者个人的经营能力，特别是业务能力。如果资金是根本因素，那好，别人给你投资1000万元，你经营什么，你有什么可以确保赚钱吗？恐怕很多人都无法保证，也不知道投资干什么，所以资金因素不是唯一的。

经营赚钱的能力是最重要的，只要有非常出色的经营能力，自然会找到投资者，很多投资家天天都在找好项目投资的。

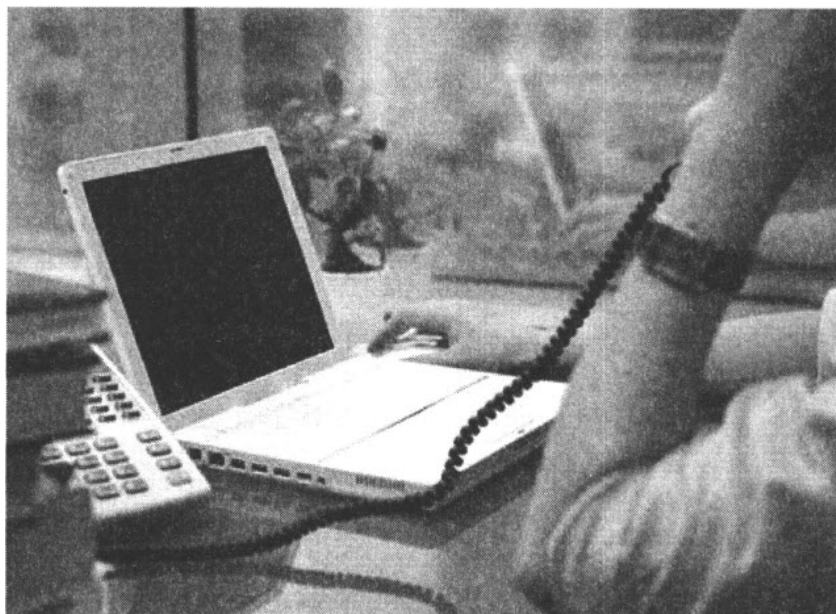
在创业初期，创业者个人的能力非常重要，事无巨细，都要自己亲自动手，创业不是一件很轻松的事情。在创业者的个人能力中，业务能力、开发客户能力、综合应变能力十分重要。创业者其实很多时候就是一个业务经理，能够拿到订单什么都好办了。很多创业成功者，都是做业务出身。有了客户，有了订单，自然的事情都变得容易了。

对于有志创业者而言，不断打造好自己的经营能力是至关重要的。从学做业务开始，是一个好办法，当有能力了，创业机会自然很多，特别是今天，进入靠能力赚钱的时代，经营能力更是重中之重。

5．内部创业更容易

在创业者中，有几种成功的类型：自己从零开始独立创业成功者；有技术与他人合作成功者；在企业内部创业成功者。其中，第三种创业方式最容易成功。

一个创业者比较好的选择就是有计划、有策略地进入一家成功公司，先取得老板的信任，再找准机会，建议老板从公司发展角度投资新项目，这样创业的机会就有了，作为项目的提出者，自然会被老板赋予重任。很多企业都会有发展新项目的需要，如果冒昧地找人投资，合作机会不会太多，关键是一个信任感的问题，萍水相逢，人家为什么要信任？国内企业管理控制乏力，企业用人时，对忠诚度的在意，甚至超过对能力的重视。



从企业内部创业，有很多有利条件：雄厚资本实力的支持、管理的指导、综合资源的共享、业务资源的利用、品牌形象借助等。如果创业公司的业务与母体公司的业务有延续性，或关联性，创业起来更容易成功。

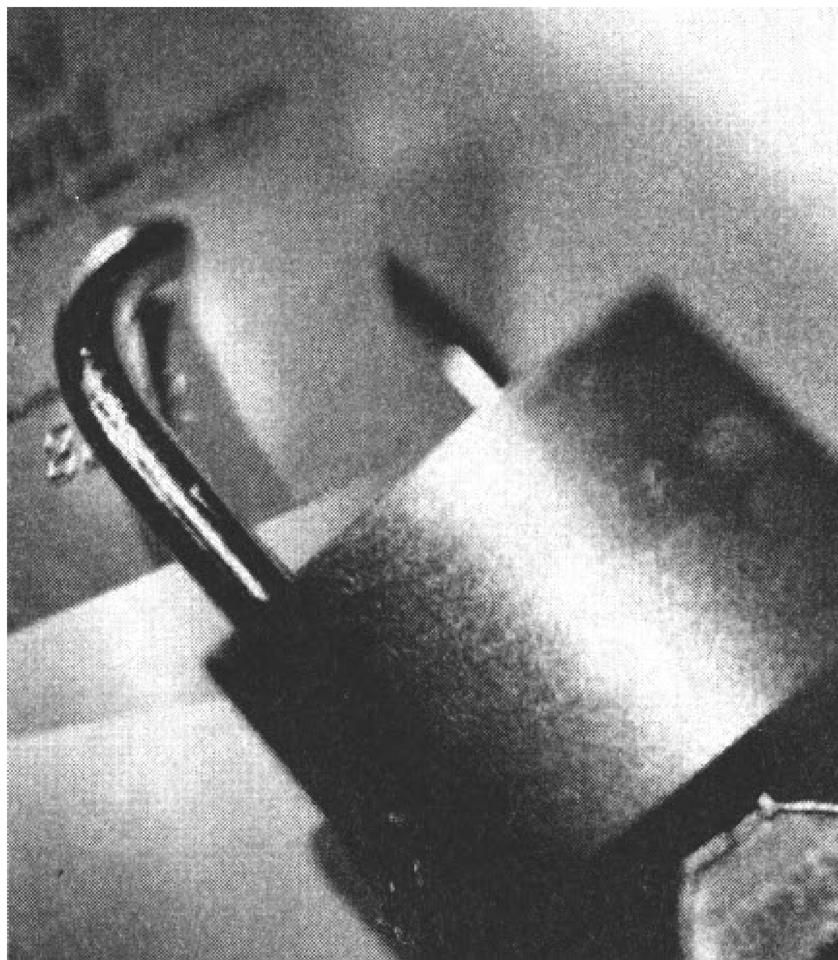
四、做什么网络项目才好

每个想开网店的朋友首先遇到的正是这个问题。看看淘宝吧，五花八门，几乎卖什么的都有，可见每个人的想法不同。由于每个人所拥有的资源不同、兴趣爱好的不同，也就决定了从事的行业不同，寻求稳固、可靠的货源是做好网店的前提条件。

就目前而言，从消费心理出发，结合当今中国尚不完备的个人信用体系，网店最适合销售一些价值相对不太高、普通消费者都需要的、对售后服务要求不高的、不容易变质、不需要试穿或试用就能确定是否合适的商品，比如化妆品、茶叶、书籍、工艺品、音像产品或者一些规格比较标准统一，通过照片和说明就能确定满足需要的产品，最好能做一些名牌产品，这对顾客非常有吸引力，一个名不见经

传的品牌要顾客接受难度很大。

而关于进货货源，这恐怕是一些创业者初期遇到的大问题。决定了要做什么，接下来就要找货源。建立顺畅、可靠、有优势的供应商是创业成功的第一步。



曾有到一个在淘宝上创业的大学刚毕业的女孩，她卖的东西都是平时零散购买来的。显然这是不行的：一是零散进货价格必然很高，算上利润空间，卖给顾客的价格必然是过高，无法吸引顾客；二是渠道很不稳定，当顾客需要时，很难马上找到，影响顾客对网店的信心；三是自己喜欢的样式和品种顾客未必喜欢，会造成一些商品积压；四是品种、规格不齐全，商品过于单一，顾客当然会选择其他商

品更丰富、品种规格更齐全的商家。因此，这种经营模式只能说是抱着玩玩的心态，去体验一下开网络店铺的滋味，还谈不上是真正的网店老板！

网络经营者应该与正规批发商、供应商联系进货，但现实是：愿意以批发价格零散出货的供应商却寥寥无几，这也正是网店联系供应商时常常遇到的尴尬。但这却给我们一个启示，能够专门面向网店，适应网店需求的供货渠道，则必然会受到网店创业者的热烈欢迎，因为需求就是市场。美丽湾时尚顺应这一趋势，最近推出了网店代理合作模式，量体裁衣为网店提供了体贴式供货渠道，受到众多网店的青睐。

如果网店销售的商品都要先进货，库存在家里，等顾客一个一个买，显然是不明智的：一是资金占用比较多，品种少了吧，对顾客吸引力不大，没兴趣光顾；品种多了吧，需要大量的本钱，这是普通网店创业者难以承受的；二是对顾客到底喜欢哪些商品事先未必很清楚，因此可能很快就发现个别商品缺货，更多的商品却无人问津，堆在家里，造成没赚到钱，只是剩下一堆货的尴尬局面。网店创业者资金往往不够富裕，都希望能最大程度降低风险，尽量没有库存，能专心做网络产品推广，顾客订下什么产品才去向商家订购，这样就几乎没什么风险了。

有一种网店代理方案，则正好满足抗风险能力较差网店的需要，网店经营者接到订单，只需要通知商家，由商家直接把商品发给顾客，快捷方便，相关费用自动从预付金中扣除。这一模式可以让网店经营者对资金的需求降低到最小，是真正的人人可开店的无风险创业模式。

所以，选择什么样的项目，首先要根据你自己的专业知识以及对某个市场的熟悉程度，其次根据你对该项目的抗风险能力。

五、如何在网络上赚取你的第一个100万元

随着网络时代的到来，越来越多的人选择网上创业，因为网上创

业无需昂贵的房租，有的甚至不要压货，只要有图片就可以了。以目前网店数量最多且最具影响力的淘宝商城为例，淘宝各个卖家尽展身手，有的网店用超低价跑量赚取顾客好评，有的聘请专业模特做图片展示，有的花大价钱装修网店店面，有的还请人策划炒作提高信誉度……目的都是为了在浩如烟海的网店中脱颖而出。其中，成功的店铺均有如下共同特点：



（1）从产品的单一化走向多元化。如原来只是单一卖服装的，现在开始增加了鞋类，以后还打算增加包类、饰品等。

（2）从业余化走向专业化。比如原来只是两个人的店，发展至今有各种专业的客服、模特、摄影师、仓管员等工作人员。

（3）从大众域名到自己独特的域名。原本只是一个普通的淘宝二级ID域名，后来发展为拥有独立的淘宝二级域名，再到后来购买了.cn、.com等一级域名，建立了属于自己的独立网店。

（4）从单一宣传走向多方位的宣传。聘请专业人士出谋划策，参加广告联盟，与大网站交换链接或广告。

（5）从简单促销走向专业促销。如现在的买正价商品两件包邮等活动。

由上可以看出，各种手段都是为了提升自己店铺的影响力，这些都是值得很多卖家学习的。

从零交易，到赚到100万元，需要的不仅仅是好的创意，同时也

需要具备一些基本的网络运营者素质：

第一，脚踏实地做事。很多做网赚（即一切通过互联网赚钱的方式）的朋友，把大量的时间花在了寻找日收入几百、几千元项目的神话中去，真正做一件事情、一个网站、一个项目的人很少。

第二，做网赚一定要专一。只有你认准了一个项目，一定要锲而不舍地去做，这样一定会有意想不到的收获。网赚是需要过程的，并且是一个漫长的过程，这个过程的长短跟你的专注、跟投入精力有直接的联系。

第三，要有良好的网赚心态。网赚不仅是一个职业，并且这个职业不同于现实中的职业，是需要耐心加毅力来共同完成的。做网赚一开始可能收入不高，但千万不要着急，不要急功近利，否则等待你的只有失败。

第四，善于利用投资。如果你想赚的多，就需要有投资，同样网赚是需要投资的，并且要学会投资，但是不要盲目的投资，只有善于投资的人才能够在很短的时间内产生收益。建议大家要多多学习这方面的知识。

第五，以诚为本。不论在哪个行业，诚信都是最为重要的，做人做事都要讲诚信，同样的诚信在网赚这个行业中，也是非常重要的一环。特别是现在，“网赚”这个词已经被很多骗子弄得声名狼藉。然而，不诚信的人，往往是得不偿失，不要做损人利己的事情，做网赚的一定要坚持自己的原则，不要为眼前的蝇头小利而改变自己的原则，切勿因小失大。只有当大家相信你的时候，你的信誉度高了，你才能够赚到大钱。

第六，不断地学习。在网赚这个漫长的过程中，要不断地学习新知识，只有善于学习的人才能够真正成为网赚高手。做网赚的应该不断学习，来扩展自己的思路，然后要学以致用，利用学到的知识产生收入。



第七，广结人脉。对于做网赚的朋友来说，有相关职业的朋友，对自己的帮助是非常大的。网赚的朋友一定要学会结交朋友，当然了，对于朋友不要只是利用的关系。只有当你真心对人时，别人才会真心的对你。

看完上面的几点内容后，你是否发觉你已经是具备了的几个基本素质呢！如果你发觉你没有具备，那么建议你放弃网赚的路，这是一条不合适你的路！

而如果你觉得你已经完全具备了以上的几个基本素质，那么恭喜你，你很快就会在网络经济的海洋中找到属于你的新大陆，并成功赚到你网络生意中的第一个100万元！

六、从小网店成长为“亚马逊”

2009年，在新加坡APCE领导人会议中，阿里巴巴总裁马云在亚太地区中小企业锋会上的激情演讲，让人记忆犹新。他反复强调：“客户第一，员工第二，股东第三”的观念让全球中小企业主耳目一新，以阿里巴巴的发展为借鉴，马云的这番言论在国内外的多个场合都被反复强调。这可以说是一种分享，他揭示了中小企业发展的一个真理。马云在结束语中说了一段经典语录：“今天很残酷，明天更

残酷，后天会很美好，但绝大多数人都死在明天晚上，却见不到后天的太阳，所以我们干什么都要坚持！”

马云的警示，告诉我们，一个中小企业必须有强烈的危机感，并且要适应现在企业在互联网条件下的激烈竞争。中小企业没有退路，靠的是自我生存能力。

淘宝网上有一家五皇冠的店铺——×××女装，他们用2年就到了4皇冠，再用1年就到了5皇冠。3年时间做到5皇冠，堪称淘宝上的奇迹。可以说是这样的思维的一个活的化石，是什么让该女装店铺做到了如此成就？让我们来一起了解一下其中的奥秘。

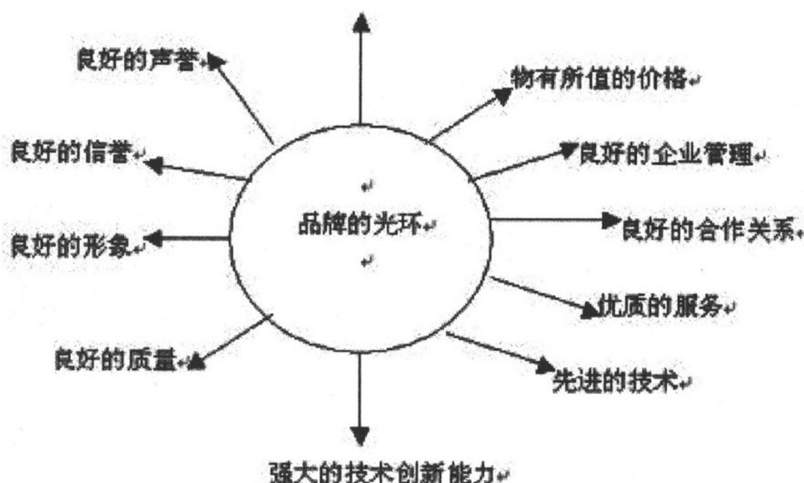


员工第一，依靠强大的员工团队作为网店的核心竞争力。该女装店铺从开网店伊始，就注重对团队建设的投入。该女装店铺每个阶段都有大量的培训安排，每个月有参加固定的外部培训，每周有固定的内部培训，每天有内部的早会分享，连每天记录的工作笔记本都有文化体现。其目前和外界培训机构签约的培训有：心灵能量培训，演讲培训，企业文化培训，电子商务培训，营销技巧培训，管理技术培训。此外，该女装店铺还提供大量书籍，供员工借阅学习，每周有固定的学习分享会，他们对员工培训方法可谓是花了血本，如2009年的外部培训，都是寻找国内最顶级的培训机构，每个员工的培训费用达到18000元。在此基础上，注重企业文化的建设。他们深知：一个没有文化的民族是一个没有希望的民族，一个没有文化的企业同样也是一个短命的企业。

定位准确，占领网络销售的先机。他们对自己的女装定位是：所有想提高自己美丽指数的女士，通过该女装完善的系统和人员工服务，教顾客怎样提升自己的形象，为18～36岁女士的休闲和职业装。主要定位在中低端里面的高端档次。这样的定位一定是基于对淘宝市场和网上平台销售的深刻调查。与此同时，他们组建了一个趋向现代化的企业的雏形，成立了市场部、产品开发部、技术部、国际部，以适应未来淘宝网的竞争。他们没有一般店铺的短视行为。这基于他们

强烈的危机感。

战略思路清晰，以创新提高竞争力。他们有非常团结的团队，有为顾客创造价值的信念，有非常严格的服务标准，产品的开发也是针对市场和顾客群在调研的基础上专门开发的。在推广模式上力求创新。他们出台两套推广模式：第一是CPS网站联盟，以成交计算提成，适合有网站或者博客的人员参与；第二是人人推荐，终身财富系统，任何人只要向别人推荐该女装，这个顾客如果终身购买，推荐人就享有终身的提成。任何人都可以纳入该女装的营销体系，可以没有任何限制的，是终生财富系统。

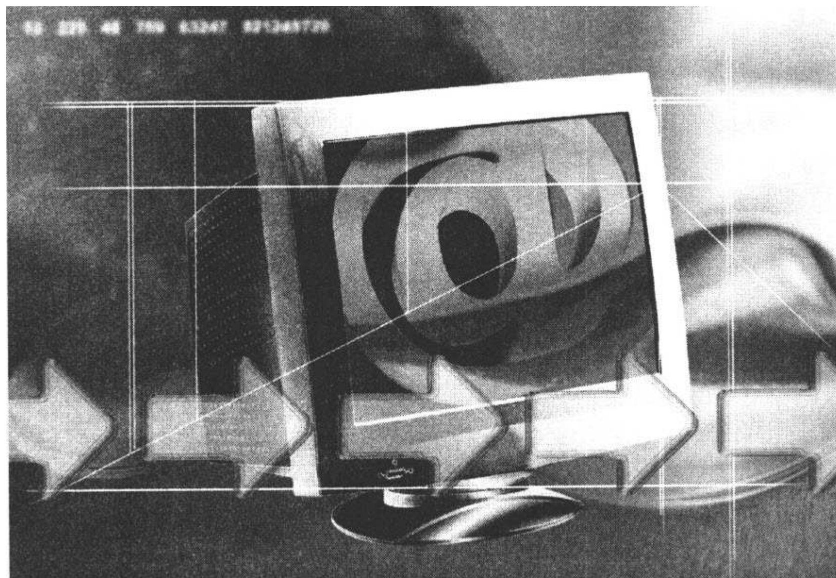


该女装店铺给了我们一个启示：只有远大的战略目标，以现代企业的标准，以人为本，心中有危机感，并采取灵活的市场策略才能立足于网络市场的不败之地。

七、我的网店我做主

网店是现有实体店中最省钱、最有效的招牌和广告。投入少，并附加广告效益。网店基本不需要投入，却能得到巨大的广告效益。比起实体店的高投入，网店的投入要少得多，尤其是在人力成本上，网店优势尽显。建起一个网上商店的成本很低，无论是通过注册网络销售平台的会员，还是自己经营一个商城式的网站，成本都不高。1年

下来有几千元的成本就足够了，维护推广如果不找人做，也可以自己来。淘宝、易趣等网店中介媒体的出现，可以使商家更便捷、更节省成本地成立自己的网店。



同时，网络是目前信息反映最快的平台，无论是信息发布，还是信息反馈，速度上是其他媒体所不能比拟的。反馈及时，信息丰富，就算是时间有限的学生，实体店托家人照看，一般买家都在网上找到卖家，商量价钱以及质量上的细节等，然后买家直接到实体店提货或由实体店发货给买家，这样便捷的销售模式节省了买家现场看货的时间，也让卖家更轻松。

另外，实体店的空间决定了所能摆放的商品的数量，店面小，能摆放的商品就少，但是店面大了，成本也就高了。而网店，可以化解商家的这一困扰。网店上，所售商品只是一些图片和文字介绍，所需空间很小，不受实体店面的限制。在网店里，只要投资者愿意，可以上传成千上万种商品，而且可以把商品的性能、质量等详细情况都标明。

实体店没有空间出货，或者有些商品店里暂时没有，但是网店上都有，这大大补充了实体店的不足。

最重要的是，网店无时间限制，商机更多。网上商店延长了实体

店的营业时间，1天24小时、1年365天不停地运作，无需专人值班看店，都可照常营业。现在实体店打烊了，网店上还可以继续做生意，而且晚上生意比白天更红火。

第二章
在线交易——开始你的网店之路

一、入驻网店平台（淘宝、拍拍、易趣、有啊网）

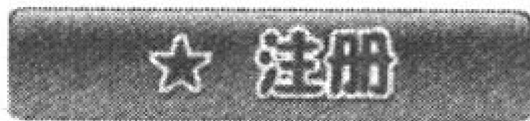
在最初开始网络生意的时候，或许你并没有足够的经验和资金，来支撑你完成一个独立网店，那么选择一些比较成熟的网店平台，不失是一个最佳的选择，既节省了建站的费用，又能在众多的网店中学习经验。当你的经验和原始资本足够多的时候，再去选择开设一个独立的网店。

由于各大网店平台的注册流程大同小异，此处仅以淘宝网的注册开店流程为例。

淘宝网（www.taobao.com）是由全球最佳B2B平台阿里巴巴公司投资4.5亿元创办，致力于成就全球首选购物网站。现在我们虽然不能说它是全球首选的，但是说它是全国首选它是当之无愧的。淘宝网，顾名思义——在该网上没有淘不到的宝贝，没有卖不出的宝贝。因为淘宝网垄断了中国90%以上的网上购物市场，所以网上开店怎么开，没有特别要求的话一般就是指如何在淘宝网上开店。

淘宝网开店四步曲：第一步，注册；第二步，认证；第三步，开店；第四步，开始赚钱！

第一步



（1）登录淘宝网，点击页面顶部“免费注册”。

您好，欢迎来淘宝！[请登录] [免费注册]

（2）选择手机注册或邮箱注册，建议使用邮箱注册。

（3）进入注册页面，填写会员名和密码。

一是输入一个你常用的电子邮件地址，用于激活你的会员名；

二是将校验码添入右侧的输入框中；

三是仔细阅读淘宝网服务协议，同意条款后点击“提交”按钮。

1. 填写会员信息　2. 通过邮件确认　3. 注册成功

电子邮箱：…@163.com

会员名：天使笨笨1983

12个字符

登录密码：

密码强度：中

确认密码：

验证码：7B9F　看不清？换一张

用该邮箱创建支付宝账户

同意以下协议，提交注册

淘宝网服务协议

一、本服务协议双方为浙江淘宝网络有限公司（下称“淘宝”）与淘宝网用户，本服务协议具有合同效力。

（4）此时，淘宝网将发送一封确认信到刚才你所填写的电子邮箱中。

1. 填写会员信息　2. 通过邮件确认　3. 注册成功

就差一步了，快去激活你的账户吧！

…@163.com收到了一封激活信，请在48小时内激活。激活过程图演示

登录邮箱

（5）登录该邮箱，完成你的淘宝会员注册。

1. 填写会员信息　2. 通过邮件确认　3. 注册成功


恭喜，注册成功！
您的淘宝账户名为 天使笨笨1983，该账号可同时用于阿里旺旺登录。
支付宝账户名为 @163.com，登录密码 同淘宝登录密码　查看支付方式

（6）注册邮箱同时将会成为你的支付宝账户。



登录 | 帮助中心

亲爱的：@163.com 您好！

恭喜您已通过淘宝网免费获得了一个支付宝账户：@163.com

1. 您的登录密码，与您注册淘宝时设置的密码一致
2. 您的支付密码，与您注册淘宝时设置的密码一致

点此修改支付宝密码

如果上述文字点击无效，请把下面网页地址复制到浏览器地址栏中打开：
https://taobao.alipay.com/user/finish_register.htm?src=yy_sysem_qr_mima

（7）首次进入支付宝，需要填写个人信息及密码保护资料，如实填写并牢记密码保护问题，点击“确认”按钮，完成支付宝账户激活。

账户激活


恭喜！您已成为支付宝会员，账户是 @163. com
点击进入我的支付宝

（8）注册工作完毕。

注意：为了你能顺利地完成注册，请你在填写会员注册表时，注意以下各项要求：

会员名：5～20个字符（包括小写字母、数字、下划线、中文），1个汉字为2个字符，推荐使用中文会员名。如果不能确认你注册的会员名是否已有人使用，可以点击“检查会员名是否可用”按钮来查看。一旦注册成功你的会员名将不能修改，请留意填写。

密码：密码由6～16个字符组成，请使用英文字母加数字或符号的组合密码，不能单独使用英文字母、数字或符号作为密码。建议不要使用自己的生日、手机号码、姓名以及连续的数字作为密码，以防

被盗取。

确认密码：需要跟上面填写的密码完全一致。

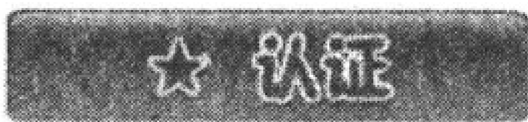
电子邮件：由于无法正常收取激活信，我们暂不接受qq.com的电子邮件。请你填写除此以外的你最常用且有效的邮件地址。此邮箱用来激活你的会员名，它是你和淘宝网、会员之间交流的重要工具。注册邮箱具有唯一性，也是淘宝网鉴别会员身份的一个重要条件。因此，请你填写真实有效的信息。

校验码：出于安全考虑，你需要按照图片显示的字符输入校验码。校验码请务必在英文状态或半角模式下输入，否则系统将会提示你校验码出错。

疑问：注册淘宝会员要收费么？

目前，在淘宝网注册会员是完全免费的，不收取任何手续费用。

第二步



（1）首先登录支付宝，选择“我的支付宝”，接着选择“我的账户”。

（2）在页面中部姓名的下面，会看到“申请实名认证”字样。

我的支付宝 消费记录 安全中心

首页 我的账户 支付方式 手机服务 联系人 购物券

我的账户

修改我的头像

真实姓名：

账户状态：申请实名认证 申请证书

手机账户名：开通手机账户服务

Email账户名：@163.com 修改

注册时间：2010-07-14

安全设置：修改登录密码 | 修改安全保护问题

修改支付密码 | 找回支付密码

提醒消息定制

（3）点击“申请实名认证”后，确认此次申请。

支付宝实名认证 使用遇到问题？

未满18周岁不能申请实名认证，您可以让已经通过实名认证的账户对本账户进行关联认证。

这是一项身份识别服务，通过认证后就拥有了“互联网身份证”。同时也将获得以下优势：

- 在淘宝网上开店
- 可以使用我要收款、AA收款等功能
- 提高信用级别，交易更受信任

☑ 我已阅读并同意《支付宝实名认证服务协议》。

立即申请

（4）选择“通过确认银行汇款金额来进行认证”的方式。

选择认证方式 使用遇到问题？

* 身份证件所在地区：中国大陆

* 认证方式：

◉ **方式一：通过确认银行汇款金额来进行认证**

填写身份信息和银行卡信息->支付宝向您的银行卡打款->登录支付宝输入打款金额->核对正确,认证成功

支持通过以下几家银行卡进行认证：

中国工商银行 招商银行 中国建设银行 中国农业银行 中国民生银行 兴业银行 浦发银行 交通银行

○ **方式二：申请支付宝卡通，同时可完成实名认证**

申请支付宝卡通 什么是支付宝卡通？-> 支付宝卡通激活成功，认证通过

查看实名认证流程演示

立即申请

（5）接下来会填写个人信息，然后选择一家银行，并填写账户信息。

大陆会员实名认证 返回选择其他方式 | 使用遇到问题

1.填写个人信息 > 2.填写银行卡信息 > 3.确认信息 > 4.填写打入卡内的金额 > 认证成功

账户名： 9163.com

* 真实姓名：
若您的姓名里有生僻字，请点此打开生僻字库进行选择。

* 身份证号码：
请填写真实的身份证号码，身份证号码是15或18位数字。

* 联系方式：固定电话与手机号码至少填写1项。
联系电话
如：0571-88156688-0571，分机号码可不填写。
手机号码
推荐填写。我们会将重要进度以短信形式通知您。
若您想开店或大额收付款，请填写更全的认证信息

* 校验码： 7550
请输入上图中的4位数字。

下一步

（6）提交成功，接下来的3日内，淘宝网会向你的银行卡上打入一笔金额，如0.02元。

大陆会员实名认证 使用遇到问题?

1.填写个人信息 | 2.填写银行卡信息 | 3.确认信息 | 4.填写打入卡内的金额 > 认证成功

认证提交成功。支付宝会在1-2个工作日内给中国农业银行卡(*************1615)打入一笔1元以下的确认金额。**
您需要查询银行卡的收支明细单，正确输入这笔金额才能通过认证。如何查看银行卡收支明细?

- 若打款成功，支付宝会用短信(138****9029)的形式通知您，请注意查收。
- 如果您已收到银行打款，但由于信息同步需要时间，支付宝尚未开放确认金额入口，请稍后再试。
- 若您想重新认证，请先撤销本次认证申请。

（7）当确认银行卡上收到了该笔金额后，再次点击“申请实名认证”，进入确认页面。

（8）确认成功，你已经是淘宝网的实名认证会员了，快去开店吧！



恭喜，您已通过支付宝实名认证！

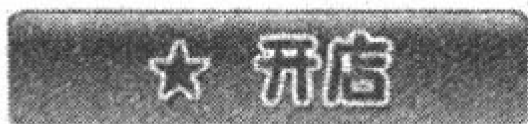
如果日后您需要进行提现的银行账户，可以到“我的账户-提现银行”中进行修改。

- 日后您可以使用这个账户对您的其他账户进行“认证授权”，
- 您已通过了身份证件核实，可以立即申请支

现在去看看如何开店



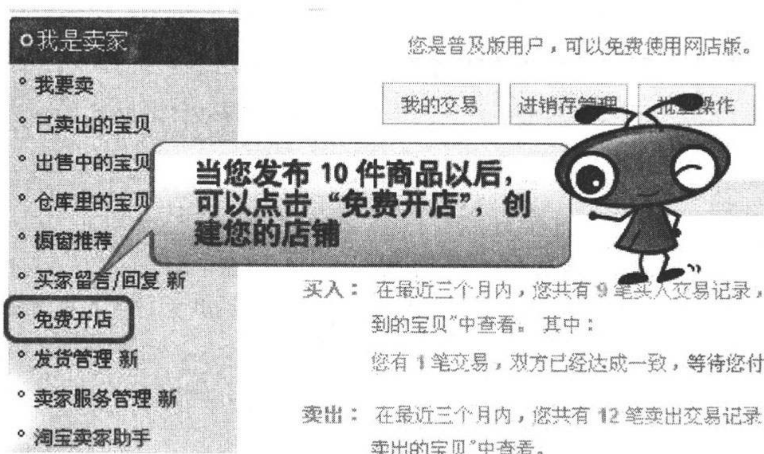
第三步



（1）打开淘宝网并登录，选择进入“我要卖”，然后选择一口价发布。



（2）当你发布了10件以上的商品后，可以在“我是卖家”栏目中，选择“我要开店”。



（3）填写店铺的相关信息，包括店的名字以及你要经营的种类等。

登录名／昵称： [redacted]

店铺名称：　　　　　　　　(30个汉字以内)
简单明了的店铺名更容易被记忆，店名可以修改的。好店名，好生意！

店铺类目：居家日用/厨房餐饮/装饰

店铺介绍：字体　字号　编辑源文件　预览

（4）恭喜你，你已经拥有了一个属于你自己的网店！

恭喜！您的店铺已经成功创建。您的店铺地址是：http://shop[redacted].taobao.com
您可以随时到我的淘宝——管理我的店铺，对您的店铺进行装修

（5）发货。当有人购买了你的商品，你委托了物流公司发货后，就可以在“我是卖家”栏目中，找到“发货管理”，点击“发货”按钮，填写物流单子信息，然后等待买家收到货后确认。

等待发货的订单

订单查询

收件人姓名：

宝贝名称：

全选　批量发货

测试操作宝贝
宝贝价格：0.10元 × 1件
买家选择：卖家包邮

点击“我的淘宝”－“已卖出的宝贝”查询交易状态为“买家已付款”，那么卖家就可以点击“发货”，进行发货了

发货

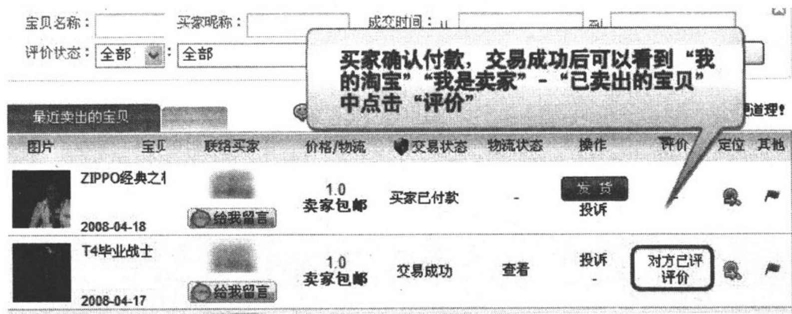
全选　批量发货

第四步

☆ 提现

（1）当买家收到货，验证后就会确认付款，那么在“我是卖

家”栏目“最近卖出的宝贝”中就会体现出来，显示买家已经确认收货付款并给予了评价。



（2）此时，你也该给予相应的评价，并对可能出现的客户次评，给予解释。

	最近1周	最近1个月	最近6个月	6个月前	总计
好评	4	5	20	111	131
中评	0	0	0	0	0
差评	0	0	0	0	0
总计	4	5	20	111	131

来自买家的评价　来自卖家的评价　给他人的评价　涉嫌炒作的评价

评价	评论	评价人	宝贝信息	操作
	好评！ [2009.07.13 20:04:31]	买家 ： xiaoting87110466	96077迷人性感短连衣裙 粉色*白色	我要解释 您可以在2009.08. 20:04:31之前作出哦。
	好评！ [2009.07.13 20:04:31]	买家 ： xiaoting87110466	96076时尚成熟型宽版连衣裙 蓝色*红色	我要解释 您可以在2009.08. 20:04:31之前作出哦。

（3）当一个交易结束后，你的支付宝账户就会收到该笔交易款，你可以申请提现。

@163.com

可用余额

0.00元

立即充值　提现　卡通 | 积分

常见问题　问吧

- 如何修改账户名
- 交易地址的设置
- 密码的介绍

请输入您遇到的问题　搜索

（4）填写申请提现的金额，并等待提现款转账到你认证过的银行卡中。

（5）提现申请已经递交成功，请等待你的收入吧！

二、网店建设的基本技巧

这里以某拍拍网上的知名店铺为例，从最基础的店铺装饰开始，到其推广经验，一步一步分析其成功的秘笈。

1．关于基础——店铺装修

顾客是通过不同渠道，或拍拍网首页活动推广，或自动搜索产品名称，或通过类目点击进入到店铺页面的。那么，你知道如何能让顾客动心购买你的产品呢？每个顾客进店铺的第一感觉很重要，这可能是最终决定顾客是否购买你的产品，并给店铺带来高成交量的关键哦！

大家都知道一个店铺可分店招、分类、自定义页面、促销活动、公告栏等几个板块。每个板块要表达的信息和展示给顾客的东西都不相同。

第一是店招（即店铺招牌）：店招的重要性相当于一个人的面孔一样重要，一般大卖家的店招无外乎包含以下几种信息：你的店铺叫什么？你的店铺是卖什么的？你的店铺有什么独特之处？你是否与你的买家有情感交流（或共同追求）？



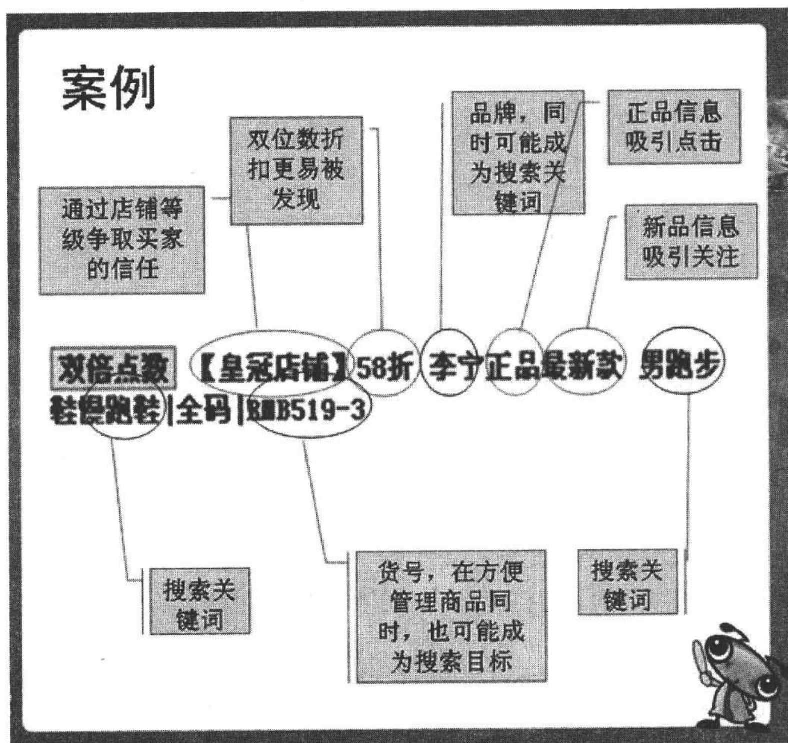
上图是一个比较完整的店招，基本包含了以下几点：一是突出了被遮盖处店铺的品牌；二是突出了店铺是卖家居日用产品的；三是表明店铺从上年11月份到现在6月份短短半年时间成长为一家两皇冠的家居店，且经常周销售额排在家居类目第一，所以，称为第一店也不为过；四是说明希望有买家共同分享、品味生活，其宗旨是超越极限为大家服务！

第二是分类：分类是一个店铺的导航，分时是否细致，将会直接影响到商品的展现次数。有些卖家的分类，图文兼并做得很生动，有些光是看到分类图片就已经知道是放哪类产品了，而有些就是简简单单地被优化后的文字，不过不论如何，最终一定会将店铺的所有东西清晰明了地呈现在不同需求的用户面前（基本上分类都是大分类下面有子分类）。

为了使店铺看起来色调风格统一，店铺的分类应做得简洁明了。下面摘选其中几个：



设置好了分类后，商品起名字其实也是一门学问，下面用图例分析一个比较容易吸引顾客注意的商品名字。



第三是自定义页面：自定义页面是可以将一个店铺想要带给大家的信息，自由呈现出来的最好板块。

店家喜欢在自定义页面放店铺的促销活动、促销产品等，有效地利用店铺每一个空间有效的利用资源。

然而不可盲目地将你所想要呈现的信息统统一并交给大家，特别是活动，一个店铺的促销活动最好不要超过三种，因为太多活动反而会给客服增加压力，另外客人也会感到繁杂，很难参与其中。

下面这家店铺的自定义页面包含了以下几种信息：首先是最新店

铺公告，然后是免单秒杀和满6送礼，还有儿童节产品市场的一个通告（这个链接到公告页面），再是当季最热销的产品（分主次的）；最后便是客服中心。从各个方面来看，这是一个经过详细策划而且相当完整的自定义页面了。

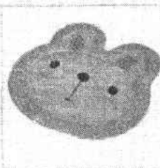
第四，促销活动：拍拍网定义的促销活动即为产品推荐。因为这

个促销活动，即是店铺产品的基本展示，除了店主推荐，你可以将你推荐的产品放到店铺首页。推荐产品不仅不能盲目推荐自己想卖的产品，也不能总是保持着一成不变的方式，适当更换产品，更换主题，这样也许会让你的老顾客有耳目一新的感觉，网店保持新鲜面貌就好像人要新陈代谢一样的重要！

促销活动

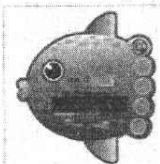
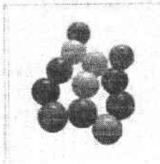
- 清凉夏季
- 收纳储藏
- 热卖HOT

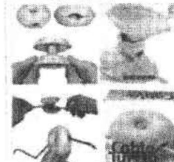


0.69 元　25.00 元　25.00 元　8.50 元





0.80 元　0.50 元　0.15 元　0.60 元

更多 >>

所有商品　热销　人气　新品　1 2 3 4 5 6 7 8 … 55 下一页

第五，公告页面：简单截取一个邮费计算的页面，相信做家居的朋友们都对邮费收取感到十分头痛，因为我们卖出去的东西可能不止是一件衣服，一瓶香水那么简单，有些物品加起来可能超过几千克那么夸张，所以，普通的邮费模板根本不支持邮费收取标准，那么在店

铺公告里面做一个邮费计算标准的公告，客服在修改邮费的时候引导顾客去看邮费，这样便会方便很多。包括退换货，或者店铺一些基本原则等都可做到公告页面。

店铺首页 六一专场 创意@天堂 免单@秒杀 邮费计算 留言板

@天堂 免单@秒杀 邮费计算 留言板 个人资料 信用评价

邮资说明

亲爱的顾客，如果你对邮费有疑问，请先看以下内容：

为了运输的安全，北欧橱窗的每个商品都有严格的包装要求，所有的包装费用都由我们承担，

但物流公司是按包裹重量收取运费的，包括了商品和包装的重量，所以亲请一定要理解我们哟~

中通快递/经济EMS

江浙沪1-2内送达，其它城市3-8天内送达，送货上门。

地区	首重（1千克）	续重	备注
浙江/江苏/上海	5元	免费	3.3KG=4KG
安徽	5元	5元/千克	3.3KG=4KG
广东	8元	5元/千克	3.3KG=4KG
北京/山东/四川/天津/福建湖北/湖南/辽宁/河南/江西河北	8元	6元/千克	3.3KG=4KG

到此为止，一个店铺要开始施展拳脚的基本工作就差不多做完了，接下去就是如何吸引流量，如何更有效的将流量转化为销售额了。

2．关于人气——增加店铺曝光率

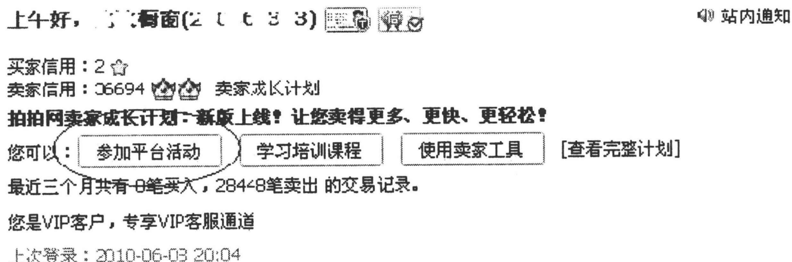
想要增加店铺曝光率首先就要了解拍拍网整个平台的规则和资源，比如拍拍网首页有哪些活动，最能给拍拍网带来人气的活动，拍拍网的直通车有没有开通，拍拍网可利用的工具有哪些等等。

现在拍拍网开通了店铺流量统计，我们可以根据浏览量PV和访客数UV，进行分析，从哪个时间段了解访问自己店铺的人数是多少，再通过商品分析了解哪类产品是我们真正带来流量的产品，最后思考是不是还可以通过其他方式提高店铺商品曝光率？

其实卖家可以通过分析数据得到更多信息哦。也有的卖家头痛流量不稳定有什么解决方法，其实，对于这个问题，除了维护好老顾客

关系以外，还要通过其他方式增加店铺曝光率！

这里主要分离一些平台方给我们的支持目前拍拍网平台活动是不需要任何费用的，而且人人平等，任何卖家都有机会参与报名活动哦！当然前提是你的店铺信誉是否达标，在参加活动的时候有没有做好准备！这里介绍一下报名活动的入口，有VIP服务资格的卖家就能看到拍拍后台的这个截图了（VIP服务说明：达到月交易额50000元以上，可以专享拍拍网VIP客户服务。



大家可以点参加平台活动进入活动报名页面：

平台固定活动：

请学习相关卖场教程，了解对店铺、商品设置的详细要求，以顺利参加活动。

月交易额	0.01 - 100	100.01 - 1000	1000.01 - 5000	5000.01 - 15000	15000以上
0-3星卖家	无	无	无	无	无
4-5星卖家	无	冲钻卖场	冲钻卖场	冲钻卖场	冲钻卖场
1-3钻卖家	无	无	红包卖场	红包卖场 满立减满立送卖场	红包卖场 满立减满立送 今日特价卖场
4钻及以上卖家	无	无	红包卖场	红包卖场	红包卖场 满立减满立送卖场 今日特价卖场

家居食品类固定活动：

请学习相关卖场教程，了解对店铺、商品设置的详细要求，以顺利参加活动。

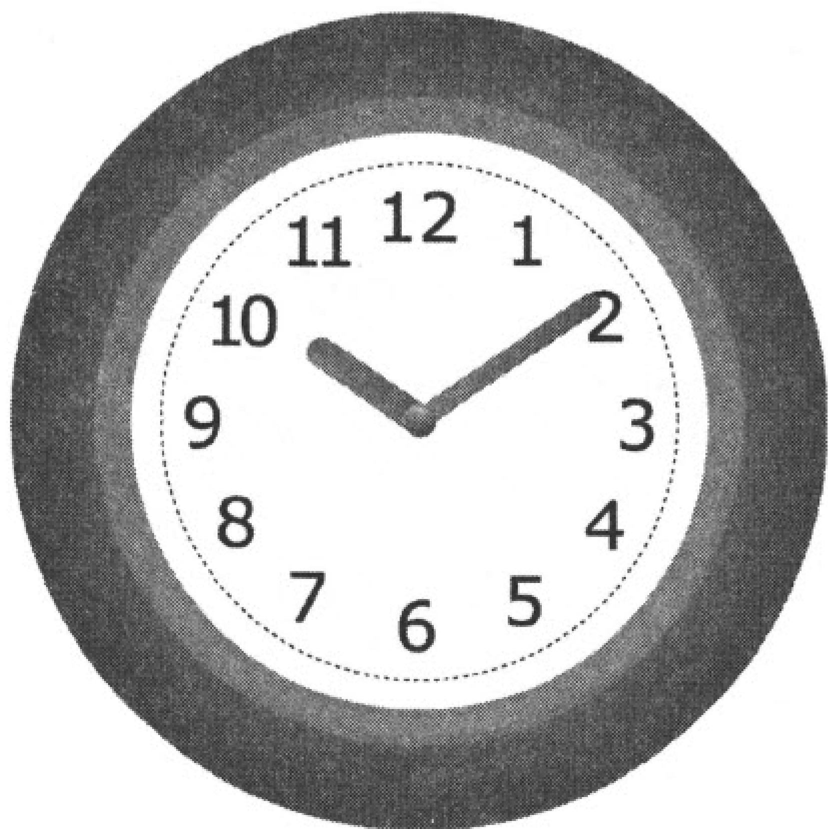
月交易额	0.01 - 100	100.01 - 1000	1000.01 - 5000	5000.01 - 15000	15000以上
0-5星卖家	无	无	无	无	无
1-3钻卖家	无	无	家居包邮卖场	家居频道店铺推荐 家居频道单品推荐 拍拍首页九宫格 试吃试用家居专场	家居频道店铺推荐 家居频道单品推荐 拍拍首页九宫格 试吃试用家居专场
4钻及以上卖家	无	无	家居包邮卖场	家居频道店铺推荐 家居频道单品推荐 拍拍首页九宫格 试吃试用家居专场 今日特价家居专场	家居频道店铺推荐 家居频道单品推荐 拍拍首页九宫格 试吃试用家居专场 今日特价家居专场

图中圈出来信息，是店铺曾经参加过的拍拍网活动，这里补充一点，如果你店铺本身运营出色，VIP客服也会找到你的。

3．关于客服态度、发货速度、包装情况等



（1）客服态度：让它每个人都有参与感。大多有800种以上产品的家居店铺一定会纠结顾客常常咨询店铺活动、邮费、产品细节等问题，消息少的情况下还好，消息多的时候难免出现同一个问题回复上百遍还在回复，客服难免会出现情绪烦躁或低落的时候，其实关于这点，经常与客服交流沟通是必要的，首先摆正客服的态度，适当地给客服放松发泄的机会，然后一起想办法解决问题，让每个客服都参与到店铺运营里面，比如让他们了解店铺活动的真正意义。然后就是平常准备好一些常用的快捷短语，这也是辅助工具的一种哦。



（2）发货速度：诚信是关键。店铺在一般情况下都承诺48小时内发货，即使出现突发状态，如大型活动、采购未及时补货，或者机器故障等，他们也会做最快的解救。另外，在出售宝贝之前，卖家就应该预料到发货时间并提前告知顾客预料的时间，一旦承诺了我们就应该遵守，假如有突发状态也应该及时告知买家。这个是维系一个店铺信誉的关键，也是维持老顾客关系的基础呢！



（3）包装：包装是一门艺术啊。某些店铺的包装，简直就是一门艺术！其实很多时候顾客上网买的就是一种心情，试想如果你收到包裹之后，看到的东西凌乱且肮脏，心情一定不舒畅了！所以，我们第一注重的是整洁，小东西可用透明PP袋先包好，填充物除了干净的报纸以外，还有防止易碎的泡沫纸，外包纸箱一律规定是5层纸箱。此外，还可以专门设计带有商铺品牌的胶带，要让你的顾客感受到诚意和专业，这个也是很加分的哦！

三、如何寻找货源

开网店如何找货源是非常重要的，很多网商朋友都觉得网店货源难找，都在说：开网店怎么找货源，如何去找到又好又便宜的货源呢？其实说到底，很多网商成败的关键就是在货物上面，要是你的网店货源质量好，品种新，价格又便宜，就会给以后的网店生意很好的补充；反之，货源质量差，供给又没有规律，很容易使得本来可能已经走得很顺的网店经营陷入困境。



努力走出去，多逛商场和集市是根本。很多网商朋友都是所谓的“宅男”，其实就是窝在家里不出门的那种，平时除了去去邮局和银行，很少真正地接触社会，可能很多女孩子会稍微好点，赚了点钱，就会去大型商场逛逛，但这些是不够的。要多跑跑市场，尤其是最大的商场和本市最大的集贸市场，去商场，是看现在主流产品的类型和价格及人们的喜好，那么根据这些掌握的情况，就到批发市场去看货，第一次去不要急于打货，而是多看多问，至少问5家以上同样类型的铺子，多对比一下。

还要有流行的敏感神经，及时把握风向标，然后赶快联系货源，建议遇到新鲜货源，可以在淘宝找到一家做得比较大的（不要找做得最好的），先做他的二代，可能你对于厂商来说是三代或者四代，但只要有利润就没问题，获得经验，差不多行业了解了，然后自己再联系。一般新产品投入上市，厂商也不会看上每个月只要几件货的小网商，所以先委屈做一阵代理的代理，等有单子了再图发展也不迟。再有就是诚信和售后服务，也都同样重要。

四、“宅”族们不妨先从网店代销开始做起



如果你实在不懂得如何去自行选择和采购产品，那么不妨先从网店代销开始做，这样一来可以省却了采购与物流的麻烦，二来也可以先培养一下网店推广和销售的技巧，最重要是做网店代销几乎不需要启动资金，只需要有一台可以上网的电脑就OK了。

以下简单介绍一些关于网店代销的常识。

1．什么是网店代销

网店代销是指拥有网上商店和优质货源的供货商，为代销商提供商品数据，代销商只需将商品数据上架并开展销售。供货商代发货给买家并提供售后服务的一种网上开店模式。

一般来说，网店代销人将批发网站所提供的商品图片等数据放在自己的网店上进行销售，销售出商品后通知批发网站为其代发货。销售商品只从批发网站发出到网店代销人的买家处，网店代销人在该过程中看不见所售商品。网店代销的售后服务也由批发网站行使。

2．网店代销的利弊有些什么

（1）网店代销的好处：对于供货商来说，网店代销模式可快速发展代销商，将自己的商品铺到成百上个代销商的店铺，进而提高销量。发展代销商相当于实地中的品牌加盟，但比实地更为有优势。因为商品是通过网络销售，代销商无需积压库存，资金风险几乎为零，同时供货商还为代销商提供代发货服务，这为供货商大量、快速发展代销商创造了无可比拟的条件。

对于代销商来说，一般供货商提供一件起代发货服务，所以分销商无需库存，资金门槛极低。分销商需要做是只是把供货商提供的商品数据上架到自己的店铺开展好销售即可。

（2）网店代销的弊端：网店代销方便了一些想开店但没有资金的初级卖家，这是它的最大好处，但越来越多的代销商的加入，会带来渠道管理上的问题。只注重销量而不注重渠道的管理会导致代销商之间的恶意竞争，特别是价格竞争，影响正规卖家的利润，同时容易对产品品牌造成影响。

同时，由于分销商负责销售，供货商负责发货和售后。整个销售环节中销售和售后是分离的，当商品发到买家手中后如果和销售过程中的承诺有差距的话，问题很难得到最及时和最正确的处理，极易引起买家的不满。



3．网店代销的主要特点是什么

（1）不承担进货风险，零成本，零库存。网店代销人不用囤货，所售商品属于批发网站。

（2）看不见实物。一般只提供图片等数据资料，供网店代销放在自己网店上销售。

（3）代发货。网店代销销售出商品后，直接联系批发网站，由批发网站代其发货。

（4）一件起批。一般在批发网站进货，必须达到一定数量才可以享受批发价，而网店代销单件也是批发价。

（5）单笔交易支付，货到付款。在一般情况下，网店代销不用提前付款给批发网站，而是销售出商品后，通知批发网站发货，使用支付宝等担保交易付款。

4．如何选择一家有实力的代销商

作为一个新手卖家，最关键的一点是要找对供货商，找一个有实力的、货源充足的、发展潜力大的供货商，因为产品和服务直接影响着其销售和信用度。

那么，新手卖家要从哪些方面去考察供货商呢？有以下几点可供参考：

（1）要问清楚供货商的规模，有多少注册资金，有没有自己的品牌，有没有自己的网站等。一般来说小作坊就很难做到这些了。

（2）进入该供货商的网站了解详细情况。

（3）看供货商的图片是否制作专业，是否规范。

（4）仔细研究代销条款，看是否存在“陷阱式”或“霸王式”条例的地方。

（5）走访该代销商的客户群体，看看该代销商在用户中的声誉如何，譬如售后服务等。

5．网店代销的一般流醒

（1）与批发网店签订代销协议。

（2）批发网站提供商品数据库。

（3）网店代销下载数据库并上传到网店上架销售。

（4）网店代销销售出商品并通知批发网站发货。

（5）网店代销使用支付宝等担保交易付款给批发网站。

（6）网店代销的买家收到货确认支付。

（7）网店代销确认支付给批发网站。

（8）交易完成。

6．网店代销怎么营制

一般来说，网店代销分兼职和全职，兼职代销的形式比较多见。

网店代销的营利主要是获得价格差。

批发网站提供给网店代销的商品价格一般和批发价差不多，而网店代销出售的价格在此基础上再提升一下，这中间的价格差就是网店代销的营利了。

五、物流公司的选择

开一家网店，当你确定好“卖”什么，做好了店铺美化、宣传推广工作后，接下来一步也是至关重要的一步就是把货品安全、快速地送到买家手上，也就是选择一家好的物流公司。

如果物流传递速度跟不上信息流、资金流速度，那你网店的优势是体现不出来的。

各位店长们不要轻视物流，网上有句俗话说得好，“成也物流，败也物流”。



选择在网上做生意，最重要的环节之一，便是选择快递公司。现在国内有近百家快递公司，当然，大家常用到的物流只有其中一部分。那么，该如何选择一个相对可靠的物流合作伙伴呢，有如下十个建议可供参考。

建议一：尽量使用通过总公司开设分公司方式拓展网络的快递公司。

理由：

因为快递公司拓展网络的方式主要有三种：

第一种是通过总公司开设分公司的方式来拓展网络。这种形式虽然使其公司发展得比较慢，但是一步一个脚印，起得慢倒得也慢。而且这种管理方式比较规范，不易出现下面的站点作出有损总公司形象和信誉的行为。通过这种方式拓展网络的代表主要是北京的宅急送、广东的顺丰等。

第二种是通过加盟的方式来拓展网络，也就说总公司下面的很多站点都是符合总公司规定的一定条件后被允许加盟的，而不是总公司的亲生骨肉。这种方式虽然能够让快递公司发展得很快，但存在两方面的风险：一方面，如果总公司急于拓展网络而对加盟的条件定得比较宽松或对下面加盟的站点的管理得不够规范，那么就很难避免有一

些图谋不轨或信誉较差的站点混入其中，从而很可能出现下面站点的人卷款（客户的）逃跑或下面站点作出有损信誉行为的情况。另一方面，如果总公司发展得好，知名度越来越高的话，那下面的站点就发展得比较快，进入良性循环，但总公司一旦有什么负面消息的话，可能下面的站点就很快改弦更张了，这对网店的货物是很危险的。

第三种方式是前两种方式混合着用，那寄件的时候最好是选择快递公司自设的分公司。目前，有很多公司都采用这种方式。

建议二：尽量使用本地经过正规注册的规模较大的快递公司。

理由：

（1）本地的公司索赔比较容易一点，比较注重其在本地的信誉，同时比较容易进行实地考察，而且取件效率也比较高一点。比如说北京的就用民航快递、大通、宅急送等，上海的用申通、圆通、天天等，广东的就用顺丰、快捷、龙邦等。

（2）快递公司很多都是不经过正规注册的，因为本来快递公司的业务主要还是500克以下的文件的快递，而按国家规定这部分的业务是指定给EMS做的，所以很多快递公司从一开始成立就已经是违规的了，但还是有很多大的快递公司是经过正规注册的，这部分快递公司相对来说就比较有保障一点。

（3）规模较大的公司当然各方面都有保障一点，现在的问题是如何判断一个公司的实力雄厚与否呢？一般通过以下几个方面来判断：①看看总公司的办公室和仓库有多大、有多好。例如，上海的申通，广州的新邦、能达、飞鸿，深圳的亚风等快递公司的办公室和仓库都是不错的。②看看其公司每月的用单量有多大。使用快递单的数量越大说明公司实力越强，据了解，北京地区的宅急送月用单量为200多万套，上海的申通、圆通、中诚、韵达月用单量也是几百万套，广东的顺丰同样也是几百万套，广州的快捷、长宇、全日通、能达、新邦等，深圳的越丰、DDS、亚风等，东莞的龙邦、平安达、阳光等都是月用量几十万套的，基本上每月用单量能达几十万套以上就算是大公司了。③看看其公司的注册资金是多少。比如说大田集团仅仅注册资金就有2.13亿元，可见其规模有多大。

建议三：尽量了解业内哪些快递公司的口碑较好。

理由：

快递公司总会和很多相关的公司和人打交道。和快递公司有业务来往的一共有三类公司和个人：

第一类——供应商。主要包括印刷品供应商、交通工具供应商等。如果某个快递公司口碑不好，经常拖欠供应商货款的话，证明它的财务和运营是不是太可靠的。

第二类——同行。快递公司都是经常和其他快递公司有合作关系的，如果你从其他快递公司口中得知这个快递经常拖欠同行的货款，那还是小心为妙。

第三类——客户。可以通过各种渠道从使用过某些快递公司的服务的公司或个人那里了解到那些快递公司的口碑如何。群众的眼睛是雪亮的，一个人说这个公司差可能只是偶然的，但如果很多人都说这个公司差的话，那肯定存在一定的必然性，不是公司的问题就是收件员的问题了，很大程度上收件员的问题归根到底也是公司的问题。

建议四：尽量使用网点比较多的快递公司。

理由：

在网上做生意的，买家遍布五湖四海，如果选择的快递公司网点不够多，很多偏一点的地方都送不了或要转到EMS和其他快递公司的话，那就可能会造成价格偏贵、送件延误和丢失等问题的出现。根据前段时间在各大公司网站上显示的资料，北京的宅急送、民航快递，上海的申通、圆通、中诚、韵达、天天，广东的顺丰、龙邦在全国的网点都有300～500个左右；北京的大通、天津的大田、广东的长宇、快捷、DDS等都有100多个分公司或网点。

建议五：尽量使用开着货车去你那里取件的快递公司。

理由：

快递公司的业务员去你那里取件主要是通过三种交通工具：

第一种是货车，比较建议选择这类公司，因为一方面开着货车意味着其公司实力比较雄厚、管理比较规范；另一方面货车能够装很多货，不容易使货物搞丢或变形。此外，货车不容易使货物淋湿，特别是在夏天那样的雨季。

第二种是摩托车，这种工具的好处是成本低、机动性强，能带来的唯一好处就是去你那里取件的速度普遍会比货车较快一点（长途跋涉除外）。

第三种是自行车，这种工具是最不值得推荐的。

建议六：尽量使用快递单上条形码的印刷质量比较好的快递公司。

理由：

如果条形码的印刷质量不好或印刷条形码的公司不专业的话，可能会出现以下问题：①条码难以扫描。这问题不是很大，最多是降低效率而已。②错码。这个码扫描出来的数字和印刷出来的数字不符合，这样有可能会造成这一单的货物因为对不上号而丢失。③重码。就是说有两套单甚至几套单的条形码是同一个号码的，这样也是很危险的，极有可能会造成货物发错地方或者弄丢。

建议七：尽量使用快递单用纸质量比较好的快递公司。

理由：

快递单所用的纸是特殊的纸，专业名称叫无碳复写纸，因为纸上加了很多用以显色的微胶囊从而带有复写功能。纸张的质量较差，意味着纸张的白度、光滑度和最重要的复写功能都是较差的，而有很多快递公司所用的快递单是五或六联的，如果复写功能较差，则很有可能寄件人在第一联上写的字到了第五、第六联就显示得不清楚或显示不出来了，这样的话，就会给快递公司的管理造成很大的不方便，从而有可能会造成货物寄错或者丢失的情况出现。不过如果是四联的，用纸差一点也无所谓。

建议八：尽量使用有胶袋包着快递单或快递单最后一联是不干胶的快递公司。

理由：

如果快递单有胶袋包着，那么在经常下雨的季节里，就不会很担心快递单被雨淋湿了。如果快递单最后一联是不干胶，那么当写好快递单之后，就可以把最后一联的背书撕下来，直接把快递单贴到包裹上面，从而避免了快递单和包裹配错对的情况出现。国际四大快递都是用胶袋包着快递单的，而中国的EMS是最后一联用不干胶的。与此相对应的是，北京和广东的大型快递公司所使用的单大部分都是没有使用不干胶的，倾向于使用胶袋，而上海的大型快递公司基本上都是使用不干胶的。

建议九：尽量根据不同的情况选择不同的快递公司。

原因及方法：

根据小范围的网店店主调查结果显示（仅供参考），北京的宅急送价格较贵但操作规范、信誉良好；天津的大田价格较贵但实力、信誉、服务等各方面都有充分的保障；上海的申通、圆通、中通、中诚、韵达、天天主要的缺点是公司运作不够规范，但是价格普遍比较便宜、快递网点遍布全国。广东的顺丰价格很贵但送货效率极高、操作规范、服务专业、信誉良好；深圳的亚风网点不够多、服务不够好但价格极低（打折后）。因此建议，如果寄的是贵重物品，尽量选择EMS、顺丰或宅急送、大田；如果寄的是便宜物品，可以选择申通、中通、圆通、亚风；如果寄的是很急的物品，尽量选择顺丰（部分店主认为它是中国最快的快递，比EMS、DHL都快）；如果寄的物品不急，而且价值不高，那就随意选择一家物美价廉的吧。

建议十：尽量选择赔偿金额或倍数高而且保价率低的快递公司。

理由：

网上店铺寄快递有时候可能要涉及赔偿的问题。尽管可能这个问题不是经常发生，但本来网上店铺的利润就薄，如果10件有1件丢失的话，那有可能其他9件的利润就要打水漂了。所以，网上店铺要谨慎选择快递公司，尽量选择赔偿金额或倍数高而且保价率低的快递公司。下面提供一些数据给大家参考一下，希望对大家有所帮助。

在赔偿金额及倍数方面：在北京的快递公司中，如果货物丢失的话，大通、大田、宅急送都一样是最高赔偿20元/千克或100元；中外运为最高是货款的3倍；安信达为最高200元；百福东方，最高5倍或500元。在上海的快递公司中，如果货物丢失的话，中通、汇通、韵达、东方，最高赔偿500元；圆通最高2倍；中诚、天天为最高200元；全一，最高为100元。在广东的快递公司中，如果货物丢失的话，勤诚按首重100元、续重30元的标准；全日通为最高2倍；宜运达为最高20元/千克或800元；其他公司一般都按照顺丰的标准制定，最高赔偿3倍运费或一定的金额，而在这一定的金额中，最高是龙邦的100美元，最低是超顺的100元。在香港的快递公司中，如果货物丢失的话，金景和越丰的标准都是最高3倍运费或1000港元；京广最高3倍。在台湾的快递公司中，如果货物丢失的话，捷特最高200台币，彪记（青岛）最高3倍。

在保价率方面，北京的安信达为1%，上海的申通、中通、汇通保价率都是3%，圆通、天天、中诚为5%，广东的亚风、长宇和邮政包裹一样为1%，勤诚和宜运达是5‰，快马是4‰，香港的金景为1%。



下面推荐一些比较优秀的物流公司：

中国邮政集团公司www.ems.com.cn

顺丰速运www.sf-express.com

宅急送www.zjs.com.cn

申通快递www.sto.cn

圆通速递www.yto.net.cn

韵达快运www.yundaex.com

天天快递：www.ttkdex.com

中通速递：www.zto.cn

大田物流：www.dtw.com.cn

全一快运：www.apex100.com

汇通快运：www.htky365.com

一通快递：www.etsstar.com

一统速递：www.itsd.cn

联邦快递中国：www.fedex.com/cn

UPS快递：www.ups.com

亚风快递：www.broad-asia.net

京广速递：www.kke.com.hk

联邮物流：www.upex-cn.com

DHL快递：www.cn.dhl.com
小红马物流快递：www.ponyex.com.cn
民航快递：www.cae.com.cn
中外运空运：www.sinoair.com
中铁快运：www.cre.cn

六、小心网络骗子

电话、传真、互联网等工具不仅给人们带来了沟通的便捷；同时，也给各类经济骗子提供了方便。各种各样的骗术如打开了的潘多拉盒子，纷纷出笼。它们编织各种美丽的谎言，设计一个个诱人的陷阱，抛出天花乱坠子虚乌有的馅饼，以达到骗钱骗物的目的。

1．外贸骗子：“外商看中你们的产品了……”

这是我们在网上最常见、接触最多的一类骗局。他们往往谎称有外商看中你的产品，叫你报价，寄样本甚至样品，而后又通知你去他们公司签订合同，拿30%的货款定金。结果被骗者兴冲冲地到了骗子公司，却被骗去好处费、香烟、名酒等，而骗子总是叫你去指定的酒店住下，以备你万一识破骗局一毛不拔时他坐收酒店给他的“介绍费”。

还有一种外贸“公司”，叫你做他的会员，承诺介绍出口业务给你，1年交上几万到几千元不等的会员费，实际上，他收了会员费不办事，几年也不会给你成交一笔生意，因为他压根儿就没有什么外贸信息！这种公司在深圳居多，不少还打着香港的牌子。

另外一种所谓的“外贸公司”，他们是利用特有的地理位置，以边贸生意为由，骗君入瓮，典型的如丹东的“朝鲜”生意，内蒙的“蒙古”生意，“俄罗斯”的边贸生意，所谓“周边国家”无非是他们骗钱的幌子而已。

2．工矿骗子：“我们工厂要给职工发福利……”

假托是某某工厂的供应科干部，以工厂采购劳保、福利、奖品等

为由，打电话过来，叫你去他那边签订供货合同，然后骗吃骗喝骗回扣。他们所称的单位99%是假冒的，最好通过114查一下真实单位的底细，再做决定。这类骗子主要集中在安徽及江西上饶，一般在节日前夕，是他们行骗的旺季。

3．假冒工厂采购："我们是当地著名企业……"

这种骗子一般是假冒当地有名的企业，说要购买你的产品，诱你上钩。曾经有一个网店店主就被安徽安庆的一个骗子骗到了安庆，对方说是安庆食品厂的，国有企业，要买他们的设备。该店主查了全国食品企业名录，打了114查询电话，他的地址、电话真实存在，该店主想反正杭州到安庆并不远，就去了一趟。但是聪明的店主一上了安庆的出租车就开始向司机了解该厂情况，进厂前又问了门卫，然后基本确定了该联系人是骗子（应该是刚租了他们厂的一伙人，因为门卫都还不认识他们呢），接着该店主又进了他们才草草装修好的办公室，没谈上3分钟这些骗子就开始要回扣了，还想让该店主先付回扣。该店主急忙借故推脱离开了该地，算是躲过了一次危机。

4．骗货骗物："放心，货到即付款……"

假称财大气粗，叫你放心发货过去，又以第一批为要挟，叫你发第二、第三批，然后欠着不还，你奈何我怎么样？还有就是落地杀价，先发货，到他方后，说你质量如何如何不行，要你"跳楼价"给他，弄得你欲哭无泪，只得就范。

5．"代理"骗子："你做我们产品的代理吧……"

先打来电话，煞有介事地问一下你公司的基本情况，然后再叫你做代理。过几天，一封印制精美，附有公司简介、产品介绍、样品、价格表、印有你公司名称联系方式的彩印广告的信件出现在你的案头。再过若干天，会有一个某部队的电话打过来，说要这批货，请你抓紧时间备货。你如果信以为真，把货进来以后，那么，这个要货的军人居然消失得无影无踪，似乎在人间蒸发一般。他们行骗的道具总是什么"高分子布"、"阻燃布"等物品。

6．“托儿”骗子：“你到某某机构评估一下……”

“托儿”这个词在《现代汉语词典》是这样解释的：指从旁诱人受骗上当的人。社会上现有的“婚托”、“医托”、“店托”是也！网友小周介绍了他遇到的一种骗术：某单位要他的发明专利，须评估发明专利的价值多少，但必须到某单位指定的评估机构评估。评估结束，费用付清之时，也就是他不要你的专利之日。现在这种“托儿”多得是：你要融资吗？可以，我有办法，但必须评估你的地产房产土地等，必须到他指定的评估机构评估；签了合同要公证，也必须到他指定的公证机构公证，等公证费交了，先回去等吧……

7．“台商”骗子：“我们有一批廉价的电脑……”

假冒台商，以低价手机、电脑硬件为诱饵，诱你上当，骗你汇钱以后不发货，你向他要货，他编出种种理由叫你再汇款，不然上一次的汇款也没有了。这些骗子基本上出没在福建一带。

8．来料加工骗子：“你的产品不合要求，保证金就不退了……”

一些人以支付高回报的加工费及回收产品为诱饵，以达到收取加工管理费、骗取押金的目的。广告称只要交保证金，就可免费领料组装、回收产品，让你获取丰厚的组装费。当你交付保证金领料组装完产品送交时，广告主常以组装不合格为由拒收，目的是骗你几千元的保证金。



9．招标陷阱：“本公司大型设备招标……”

称有成套设备、大型工程招标，收取报名费、手续费、抵押金、好处费……此种陷阱有真的，也有假的，假的容易识破，而真的却是“姜太公钓鱼，愿者上钩”的勾当，怨不得别人。

10．网店骗子：“老板，这个东东怎么卖……”

骗子通常会利用询问商品或其他方式，发送过来一个带有病毒的地址链接，有些马虎的店主，一边应付骗子的问题，一边不留神就在骗子发过来的链接页面上留下了自己的信息，甚至是账户密码。如下图，骗子就发来了一个假冒的淘宝链接地址。

kitty830417(10:47:45):
这款有没有呀!
ougdong(10:48:16):
您好，欢迎光顾小店
ougdong(10:48:27):
哪款
ougdong(10:48:34):
看不到
kitty830417(10:48:49):

kitty830417(10:48:56):
http://member1.taobao-tbo.cn/member/login.html?f=top&redirectURL=http%3A%2F%2F  这款有没有现货
ougdong(10:49:27):

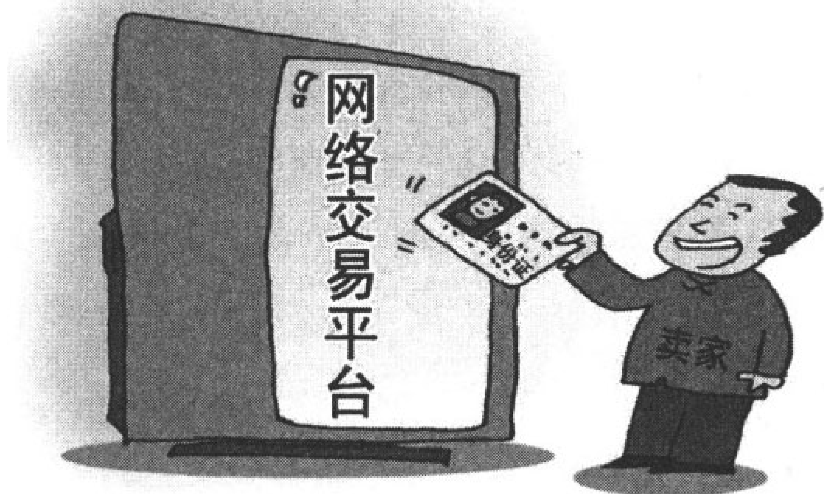
骗子给的链接

但是骗子总是骗子，万骗不离其宗。不管是哪类骗子，只要你不相信天上会掉下馅饼，不贪图小便宜，多分析，多询问，一般来说受骗上当的机会很少。对于病毒式的网络骗子，就一定要多留神任何人发给你的链接，看在顶级域名后缀前面的那个地址，是不是真实地址，譬如.com或.cn.前面的域名，是否为正确的安全地址。

七、关键词：网店实名制、盗版、炒作信用

1．网络实名制

国家工商总局正式出台的《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》（以下简称《办法》）明确规定，在网络上开店经营的自然人也必须进行实名认证，而一些成交量大的卖家甚至还需办理工商执照并缴税。该《办法》于2010年7月1日开始正式实行。

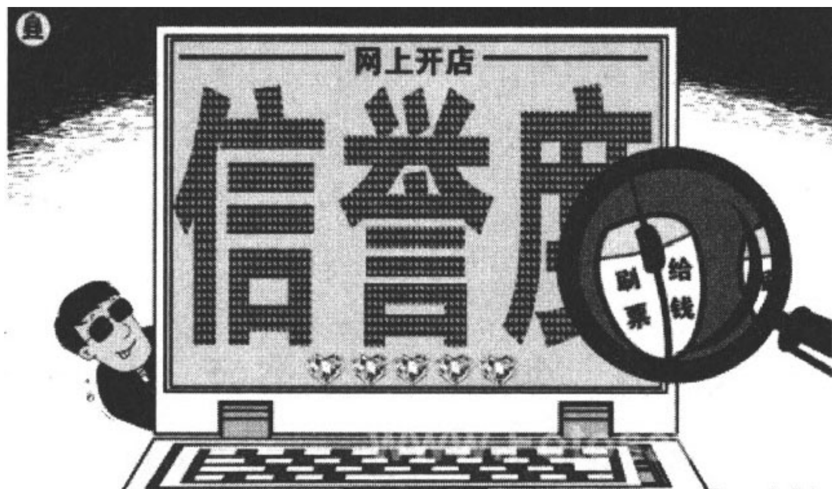


2．盗版

前段时间网上流传淘宝5皇冠淘宝店——妖精的口袋，由于经营商品涉假，被南京市工商局查封，店铺被封杀，人也进了局子。一些网友无法证实该消息的真假，只是在淘宝搜索该网店的时候，被提示“查无此铺”，才知道可能是真的。

3．炒作信用

对于在网络上购物的消费者而言，原本通过“皇冠”、“钻石”等信用等级，可以直观地判断网店的可信度，在一定程度上解决了网购的信任问题。但是，当这些象征着高信用的虚拟评价称号可以轻而易举地被造假时，它反而引起了一股售假商家争相“加冠加冕”的风潮，误导了消费者的购买行为。2009年，在意识到炒作信用现象越来越严重时，淘宝网开始了为期8个月的自查行动。最后的统计数据显示，淘宝网共查出炒作信用卖家22459家，其中“皇冠”级别以上卖家就有1327家，炒作信用交易笔数达日均1000～2000笔。

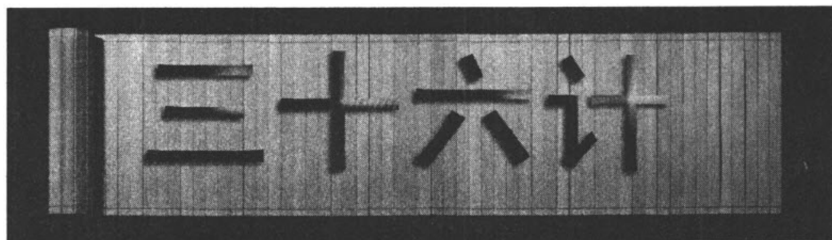


八、网络热帖：网店推广36计

网店开张了，一段时间里却无人问津，店老板们就容易心里发慌。其实这很正常，网络生意同样涉及宣传推广问题，而且比实体店铺的推广更为重要。实体店铺如果开在商业区，门口人来人往，客流量很大，客人看到你的招牌，知道你卖什么，如果他有需求，自然就会走进来看看，这就客流！网络生意也一样，在浩如烟海的网络中如何吸引大家关注你的店铺，增加网店的客流量是你做好生意的前提，店铺的浏览量就是大家对店铺的关注度，也相当于实体店铺的客流量。

网店由于资金限制，先期不可能做什么媒介广告，只能采取费用低廉的网络宣传模式。可以在各类相关热门论坛发帖，介绍推荐你的产品，这是扩大知名度、提高关注度的重要宣传手段。也可以在网络上收集潜在顾客的E-mail，给他们发电子邮件推荐你的产品，这也是一个有效的推广方法，但需要特别提醒，宣传文案尤其是标题一定要能吸引人，让人产生进一步了解的强烈兴趣，这是电邮营销的关键。

网络上曾有一个没有作者署名的名为《网店推广三十六计》的帖子，里面讲到了一些颇为实用的推广技巧：



第一计：社区发帖回帖

这个不用多说了吧，所有人都知道的，发帖回帖是所有卖家提高店铺浏览量的最常用手段，具体效果因“贴”而异，有的人一篇帖子能带来数百甚至上千的浏览量，而有的人发了几十个帖子，带来的浏览量却寥寥无几。所以不能光看数量，最重要的是帖子的质量。

第二计：到其他论坛发软广告

除了淘宝社区，禁用词语论坛也应该多去逛逛，顺便发几个小广告，也能提高一下小店的知名度，为你的小店带来一定的流量。不过发广告可要注意了，现在许多论坛都反感广告，直接去发广告的话，会被删帖的，那你的辛苦就白费了。可以采用比较含蓄的办法发广告，写个帖子，内容丰富一些，然后再其中透露出广告信息，这样就大大避免了被删帖的可能啦。

第三计：友情链接

什么是友情链接？“友情”链接是建立在友情的基础上的，别人和你不认识，不了解，为什么你要求别人就要加你呢？别人可能是钻石信誉，你可能是新人，别人没有理由相信你。所以和认识的人互换链接是最可靠的。如果和钻石交换链接，可以动之以情、晓之以理，告诉对方你的诚意、你的信心，你们链接后的互利，你将帮助他推广等，一般人是不会拒绝的。

第四计：宝贝上架时间

买家在淘宝贝的时候，淘宝的默认排序方式是按下架时间来排的，越接近下架的宝贝越排在前面，容易被买家看到。因此就努力让自己的宝贝在人气最旺的时候接近下架，那么要控制宝贝的下架时间，当然只能从上架时间着手咯，所以上宝贝的时候最好选择人气较旺的时候上宝贝！

第五计：合理设置宝贝名称

宝贝名称尽量多包含热门搜索关键词（要跟你的宝贝有关，不然算违规），这样能增加宝贝被搜索到的几率，自然也增加了被买走的几率。

第六计：用好橱窗推荐

千万不要让你的橱窗推荐空着不用啊，使用了橱窗推荐的宝贝比没有使用橱窗推荐的宝贝更容易被买家搜索到，而且几率大好几倍！一定要推荐快下架的宝贝，最好是既漂亮又便宜的宝贝。这样买家才更有兴趣到你的店里来逛逛。

第七计：利用好评价管理

评价管理包括你给买家的评价和买家给你的评价。在给买家评价的时候，可以适当地打一下小广告，反正又不花钱又不费事，能起到一定的宣传效果，何乐而不为呢？同时买家给你评价以后，你可以充分利用解释的地方做宣传广告，并不是只有中评、差评的时候才需要解释，好评的时候你更应该好好利用这个机会进行宣传，因为许多聪明的买家在买你的东西之前都会看一下评价，这里如果有广告信息的话，嘿嘿，效果非常好哦！

第八计：利用店铺留言进行宣传

在自己的店里是可以随便留言的，在这里把你的优势和促销信息写出来，买家到你店里之后就有可能看到这些信息，增加购买的几率。另外，还可以跑到别人的店里去留言哦，不管认不认识，进去先看一下人家卖的产品，然后留言夸一下掌柜人好啦，东西漂亮啦，紧接着就是你的广告信息，嘿嘿，这家店有客人来的时候就可能看到你的留言信息哦，说不定被吸引到你店里来呢！

第九计：用好宝贝描述模板

现在卖宝贝描述模板的卖家非常得多，很容易找到价格实惠又漂亮的描述模板，但是许多人只追求模板要好看，而忽略了描述模板的另一个重要作用。

选宝贝描述模板一定要选侧面可以插图的模板。这样你在对某一件宝贝进行描述的时候，就可以在侧面插入其他宝贝的图片和链接。买家在查看宝贝描述的时候，就会顺便点击旁边感兴趣的宝贝，增加你的宝贝被浏览的几率哦，否则的话，很多买家看了这个页面就直接走了，不会看店里其他的东西的。因此，用好宝贝描述模板非常重要

的。

第十计：登录各大搜索引擎

只需要找到各大搜索引擎的入口，填一下你的店名和地址，直接一提交就OK了。1分钟都用不了，多么简单的事呀！

第十一计：加入旺旺群

加入旺旺群的好处有很多哦，最直接的就是能提高你的知名度，经常在群里说话露脸，大家对你熟悉了，自然偶尔也会到你店里去看看，想买的时候自然也就想起到你的店了，而且还可能给你介绍买家来哦！不过加群也要有选择性地加，有些群就像个死群，从来没人说话，那样的群加进去也没意思了。所以加群要选择活跃的群加，在群里混熟了，跟大家聊天的时候偶尔发发广告效果也不错。但是如果一进群就发广告，那样就很容易引起别人反感的。

第十二计：群发信息

利用旺旺、QQ、MSN等聊天工具给别人发广告。但是要适度，千万要把握好，不然一发广告就被拉黑了，那可就得不偿失了。特别是旺旺上要注意少发，其他的聊天工具可以多发。

第十三计：利用旺旺状态信息

你的旺旺状态还是“我有空”吗？赶紧改改吧，把它改成“上新货了！”或者“特价促销，8折优惠了！”或者“满50包邮了！”等一系列的促销信息或者广告信息，这样买家才能更容易的看到你的最新状态，如果够诱人的话，自然就到你的店里来了。

第十四计：邮件广告

利用电子邮件，给每一个你知道的地址发一封邮件，当然开头要问候一下对方的近况，或者写些关心的话，随后附上你开淘宝店的消息，写上你经营的产品和店铺地址等。对方回不回信不要紧，只要他收到信看了，就达到你的目的了。

第十五计：组织亲友帮你宣传

长这么大了，认识的朋友不少了吧？从小学到初中，再到高中大学，同学也不少吧？那么动员起来吧，叫他们也帮你宣传一下哦！说不定他们的朋友当中有不少的买家呢。这么大一张关系网，不好好利用不是浪费吗？

第十六计：散发名片或宣传单

现在印宣传单也便宜，一张几分钱，印好了以后到潜在顾客群比较集中的地方散发，如学校附近等。针对不同的产品，面对的客户不一样，所以此计应用时要找对地方。

第十七计：加入商盟

加入商盟的好处多多。商盟可比群大多了，里面人气也比较旺，跟大家成为朋友，也就多了不少潜在顾客，而且当盟友的顾客需要购买的产品正好你店里有的话，盟友会给你介绍过来的。而且加入商盟以后，买家会觉得我们的店铺更有保障。

第十八计：个人空间管理

个人空间也是你店铺的一部分哦！不要只装修店面而不装修空间。有注意过你的空间有多少人访问吗？当有人进入到你空间的时候，就好像走到了你的店门口，进不进你的店，那就看你的大门口有没有装修好啦。你自己的空间是可以随便发广告的，把你的宝贝图片做得漂漂亮亮的，再写一些比较让人感兴趣的描述，等有人到你空间来看的时候，就好像是在店里看宝贝一样，等于把逛空间的朋友变成了逛店铺的买家。当然，空间里不能全是让人索然无味的广告，宣传词语加一些内容，让你的空间丰富多彩，别人来了一遍还想来第二遍，就更完美了。

第十九计：赚银币抢广告位

社区广告位的效果还是很明显的。每天论坛里的人不知多少万，能在这里做广告，效果可不是一般的好！不过抢广告位也不容易，抢的人太多不说，还要好多银币呢，新手赚银币不容易，想写精华帖吧，不知道写啥；想回答问题赚银币吧，好像那些问题自己都不知道；只能靠参加活动来赚取银币。不过话又说回来，为了能上社区的广告，辛苦点也值得！不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香？

第二十计：关注求购信息

经常到求购区去看看，有没有人求购的宝贝是你店里有的。运气好的话，能找到好多顾客哦，即使你店里没有买家求购的东西，也能发现不少潜在顾客，把他们都加为好友吧，顺便推销一下跟他求购的宝贝差不多的东西，很容易成交的。

第二十一计：多搞促销活动

节日快到啦，买家们可都希望在节日的时候买到特价商品哦，看

看你的店里有特价的吗？如果没有，肯定没人光顾，赶紧挑几件物美价廉的宝贝搞促销吧，钱少赚点没关系，信誉上去了，而且薄利多销，人气旺了，以后的生意也好做！不一定要等节日的时候才可以搞促销，平时也多搞促销活动拉人气，只有人气旺了，生意才会越来越红火。

第二十二计：敢用一元拍

一元拍确实让新卖家们又爱又恨呀，爱的是能吸引人气，恨的是经常亏的血本无归。不过公认的一元拍能为你带来不少好处，所以要敢用一元拍，拍之前多学学经验，看看人家是怎么拍的，自己学会了就不至于亏得太多。

第二十三计：参加群拍卖

群拍卖跟一元拍效果差不多，不过见效快，几分钟就能看到拍卖结果。聚集人气也非常迅速有效，店铺浏览量能瞬间提升，效果喜人。而且一下能认识了很多潜在买家，虽然拍卖的东西只有一个，却发现了好多潜在顾客，要好好想想办法把潜在的顾客变成实际顾客。

第二十四计：发红包，抵价券，送小礼物

此计效果也很好是一个不错的方法。

第二十五计：建立会员折扣制度

想让第一次上门的顾客变成老主顾吗？把买家设置为会员，以后来买东西给优惠，这样到他下次想买这个东东的时候，自然又会到的店里来了。

第二十六计：访问老顾客

想让买家变成回头客，经常联系拜访是必需的，每到节日，或者买家生日之类的特殊日子，一定要记得给买过你东西的买家们发个信息，祝福他们节日快乐哦。让他们感受到你的真心、关怀和温暖，这样他们也会把你记在心里，在到需要买东西的时候，就会自然的想起你。如果不到你店里买，他心里都会过意不去的。长此以往，建立稳定的顾客群，生意才能持之以恒。

第二十七计：超级买家秀

当买家收到你发去的宝贝以后，要及时地跟买家联系，看他们对货物满意不满意，如果不满意，则要弄清楚为什么不满意，以及解决的办法。及时地跟踪和交流能挽救很多因误会而产生的中评或者差

评，保持店铺良好的信誉度；如果买家对你的宝贝很满意，那你就可以请买家们帮你做宣传了，把买到的宝贝到社区的超级买家秀专区去秀出来，让大家都知道你的宝贝好！这就是所谓的口碑宣传，你自己打的广告说产品质量多好多好人家未必信，但是由买家写出来的使用感受，那可是更令人信服的哦！其宣传效果比你自己做广告强多了！这个方法效果好，而且不用花钱，值得一试！

第二十八计：建立详细的客户资料

当你的买家越来越多的时候，是不是觉得很难记住这么多买家的信息呢？是不是有时候某个买过你东西的买家给我们发信息来了，却想不起他是谁呢？注意了，出现这种状况可是很危险哦！买家会觉得你不重视他，下次再也不会到你的店里来买了！多么可悲的事情啊，坚决不能让这种事情发生！于是你就要建立完善的客户资料，不仅要记下买的是什么东西，还要写下什么时候买的，买了以后感觉如何，满意不满意，有哪些对方下次需要注意的等等这些信息，都要记录下来，等下次这个买家再来的时候，你就清楚地知道该怎样为这个上帝服务。这样，才能长久地留住老客户。

第二十九计：寻找同行卖家的顾客

这一计说起来有点不太光彩，说得难听点就是挖别人的墙角。不过商场如战场，同行之间抢顾客也是在所难免的。到同行的店里去看看，跟买过他东西的买家联系，以更优质的产品、更优惠的价格、完善的服务去争取顾客，将同行的顾客变成自己的顾客。

第三十计：淘客推广

在收费推广中，淘客推广算是门槛比较低的了，目前把要求降到了3心，也就是说只要达到三心就可以请淘客推广你的宝贝了，以前可是要一钻以上的。这对所有的新卖家来说可真是个好消息，你够三心了吗？赶快去加入吧，效果很好，价格也不贵。

第三十一计：威客推广

利用威客任务网站，发布一些关于网店装修，或与所出售商品相关的任务，达到炒作目的，让更多人得知你的网站。

第三十二计：赞助社区活动，提供奖品

经常在社区各个板块都看到有征集奖品的主题帖，凡是符合要求提供奖品的卖家，将会获得相应论坛首页醒目位置的广告位，到时候

该板块的掌门护法会把你的店铺、产品链接放在最醒目的位置，为你做店铺推广哦。此计不需要另外付钱，只需要提供一定数额的商品给淘宝，就能获得推广。有兴趣的可以在论坛各版块多找找。

第三十三计：阿里妈妈

阿里妈妈是一个专门出售广告位的交易平台，大家都知道许多网站都是靠广告赞助方式盈利的，因此卖家们如果需要在别人的网站上打广告的话，只需要支付相应的费用就可以。

一般来说，在阿里妈妈上出售广告位的多数是些小网站，费用相对较低，几元到几十元就可以购买1周甚至1个月的广告位。具体费用是多少，则根据网站的流量不同而价格不同。

第三十四计：雅虎直通车

相信大部分卖家对雅虎直通车都不陌生了，与阿里妈妈的广告不同，雅虎直通车是按点击次数收费的，展示完全免费。如果1000个人看了你的广告，却没有一个人点击，那么是完全不需要任何费用的。据许多使用过雅虎直通车的卖家介绍，其使用也是有很多技巧的，这也是为什么众多使用雅虎直通车的卖家反馈的效果不一的原因。要想使用好雅虎直通车，也是需要认真学习和研究的。

第三十五计：加入消保

此计费用太高，需要成本达2000元之多，普通小卖家很难接受。但是加入消保的好处还是多多的，淘宝越来越多的活动都限制只有加入消保的卖家才可以参加了，无疑来说对于没有加入消保的卖家是个很大的打击，所以建议各位如果条件允许，还是赶快加入消保吧！

第三十六计：走为上计

嘿嘿，三十六计中最经典的一计，你猜到了吗？走为上计！或许网络经营真的不适合你，那么就不要再继续纠缠下去了。

第三章
网店进阶——如何发展壮大

一、在校生该如何玩转网店

喜欢“宅”在家里的人都能有机会在网络上创业，那么在校生有没有可能玩转网店呢？答案是肯定的，那就是：能！



“在淘宝上开个网店！”成为许多人的第一反应。习惯于足不出户在网上“逛街”的宅族以及大学生们，不仅美滋滋地向同学炫耀自己淘到的物美价廉的宝贝，而且还跃跃欲试，干脆自己也开个网店，补贴一下生活。

那么，在校生该如何玩转网店？开网店有哪些步骤？请听听几位“先行者”的经验之谈。

货源篇：学会“批”货

掌柜：刘庆林（广东某大学2006级学生）

从业时间：1年

开网店，刘庆林只是想着玩玩而已，所以就迷迷糊糊地开了。现在，看着信誉度不断提高，就像在培养自己的孩子一样，让他非常有自豪感。

小店初开张，得先进货。刘庆林在前期做了很多功课，查了大量的资料。但他说，实际真正操作起来，根本就不是纸上谈兵那么一回事。就算只是简单地拿货，也是一个大学问。第一次到广州火车站进货，他就吃了大亏。“你知道应该怎样问老板货品的价钱吗？可不能问怎么‘卖’，而是要问怎么‘批’！一个‘卖’字，一个‘批’字，就会令价位相差不少。”后来刘庆林上网一看到，很多人卖的衣服比他的进货价还低，才知道自己犯了错误。当时进货价一般都是25元左右；但网上17元的价位都不少，有些更离谱，厂家直供才12元。后来，他通过借鉴别人开网店的经历，才慢慢摸索出了一些窍门。

除了自己拿货，刘庆林也做代销。他说，代销是这几年网络普及后才逐渐发展起来的。主要是由一些厂家、批发商供货，提供给不想压货或出钱买货、却又想开店卖东西的群体，如开网店的人。这样，刘庆林就可以从中赚取差价。还有一种是代发货模式，就是完全不跟厂家拿货，自己接到单以后才在厂里下单，厂里的人帮忙发货。

开店后3个月，刘庆林就开始将代销和代发货这两种模式结合起来。根据货源远近、资金多少、时间等不同情况进行选择。但他说，做代销，始终不是上策，因为利润低、退换货麻烦、货存自己无法把握。而如果是自己拿货，利润更高，更有成就感。他认为，代销可以作为开网店初期的垫脚石。

买卖技巧篇：低进高出

掌柜：林子祺（深圳某大学2007级学生）

从业时间：1年

林子祺最得意的经历是成功地卖了一款裙子，总共几十件，赚了近千元。而这款裙子，其实是她从网上“淘”出来的。

那时候，她经常看有关的购物网，输入关键字，搜出来的100页商品全都看。这就让她发现了一款很便宜的裙子，而那家网店“鲜为人知”。于是，她自己先买了下来，然后再卖出去。后来她又故伎重

演，赚了不少。

推广策略篇：选准位置

掌柜：Amy（广东某商学院学生）

从业时间：1年



网上购物，吸引眼球很重要，要让自己发布的产品在同类产品中排列靠前需要技巧：

第一，产品分几次发布？建议不要同时发布商品，最好分几次发布。因为网上的产品排列是离结束时间越近，排的位置越靠前！假如你的商品同一时间发布，也就是说这个星期只有一天你的商品是排在最前面！分几次隔天发布，就有几次机会了。

第二，掌握黄金时间段。网上知道成交量最大的时间是早上9～12时，下午2～5时，晚上8～10时。所以建议商品发布的时间在中午

12时，下午5时，或者晚上10时。在人最多的时候，你的商品排在前面，浏览量就高了，因此成交量也会高的。

第三，巧用橱窗推荐位。网站都会送每个卖家几个橱窗推荐，可是商品多啊，到底给谁呢？这里要清楚一点，橱窗推荐只对离商品结束时间2天以下才有用，所以位置当然给快要结束的那一批了！但是多数买家还是喜欢买价格比较低的商品，所以价格优势不能少，你认为既便宜又有特点的商品一定要排在店铺推荐位上，增加人气。

售后服务篇：伺候顾客

掌柜：刘巧粤（某师范大学2008级学生）

从业时间：2年

刘巧粤早在高二的时候就在163相册开网店了。因为她自己很爱购物，了解购物者的心情和想法，同时注重服务态度和售后服务，所以，人气旺了，口碑好了，生意就滚滚而来。

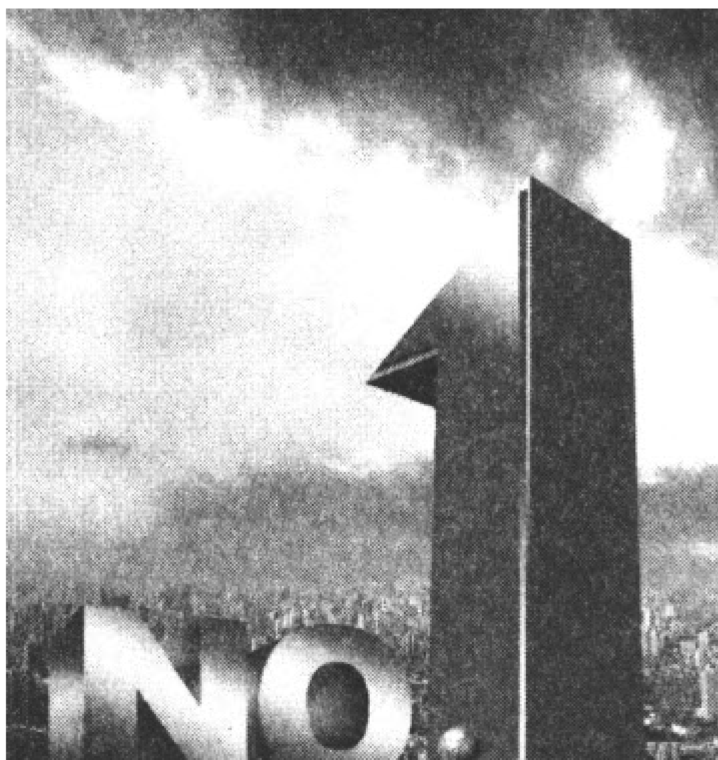
2007年4月，她开始在淘宝开店。她觉得，经营网店最难的就是与顾客沟通。有些客户会很多要求，如货品价格本来就很低了，客户还要讲价；对衣服的面料诸多要求、质量不好要退货之类的。

她曾接触到一位顾客，每件物品都讲价，苦苦哀求。最后她也就当便宜卖了。谁知客户收货时没接到快递电话，把这事也怪在刘巧粤身上；后来终于收到货了，又很挑剔，说货品不好之类的。卖了8件衣服，却只赚了10多元，让刘巧粤够折腾的了。

但由于网上有顾客的评价，如果有一两个顾客给了差评，那就会影响以后的生意。所以，即使不情愿，只要是顾客，那都得像对待“上帝”一般，小心伺候。

刘巧粤高二那年赚了1万多元。她觉得开网店最快乐的是接到单，因为那是客户对自己的肯定。

二、网店成功经营的10大关键



第一：在开店之前我们要做的是准备工作，信息收集对于一个网商来说是十分重要的。而对于一个新手来说不知道要收集哪些信息才是有用的，刚开始的时候大家都是这样，没有头绪，后来就会慢慢意识到：只要是和网店有关的都是要了解的对象。包括淘宝的发布商品规则、支付宝使用规则，论坛规则、社区规则、促销活动规则等。

第二：在了解了所有有关网店的细则之后就是找货源。一个成功的网商必定有自己的长期供应商。而成功的关键因素就是要找一个好的货源，质量、款式、价格都必须有自己独特的优势所在。这样才会在众多的竞争中留有一席之地。不过有些新手会说自己没有那么好的基础、没有很好的实力、没有经验等一系列问题。当然任何问题都不是一帆风顺的，凡事都是在困难与挫折中成长的，问题与机遇并存。所以不管你如何对待这些问题，千万不可以在货源上掉以轻心。

建议新手们先尝试在阿里巴巴找货源，供货商不要找太多家，如果供货商的品种齐全点的话建议一两家就可以，这样在销售过程可以

做个比较。第一次不要进太多，把品种控制在20～30个之内。每个品种最好不要超过5件，这样做的好处就是既压缩成本，防止把损失降到最低，又可以在销售过程中了解到哪些品种好卖、哪些质量好、哪些畅销。然后做个统计评估你的供货商的产品品质是否符合你的策略。

第三：货物收到之后，就要准备把商品放到店铺当中发布了（在此之前一定要准备一部数码相机）。应该怎样处理图片呢？怎样让店铺的陈设看起来更漂亮呢？这些问题前已述及，在此不赘述了。

第四：图片准备好之后就可以上架了。编辑商品的时候，有些新手不知道有效期是有何作用的。有7天和14天两种选择模式，淘宝是把快要时间到期的宝贝放到最前页。而选择14天的话，你的商品曝光次数是14天1次，而选择7天的话可以多曝光一次，这样你的浏览量和成交量的几率就多了1倍。当然，这还需要根据网店平台的更新频率以及推荐方式而酌情分析。

第五：发货管理选择一个好的物流公司也是关键，建议各位问下老卖家们。这样也会给卖家减少因为物流延期或破损而产生的纠纷。在发货时应该注意以下几点：

（1）出货之前一定要仔细的检查每一件商品，特别是带电池或电子类的是检查重点。

（2）如果有些商品图片和实物因为色差而出现不符的话应该在发货之前与买家说明。

（3）如果数量不足或稍带瑕疵的商品也尽量和买家说明，以免产生不必要的麻烦。

第六：促销许多新手都在开始的时候面临着信用危机，所以一定要把握任何机会进行宣传、做广告：多逛社区，多写帖、回帖，参加活动，加入旺铺、直通车、支付宝社区、支付宝活动、支付宝促销等。谨记：这是一个不得不度过的难熬时期，只有用心地在这个时期去经营推广网店，与顾客用心交流，才会产生量变到质变突飞猛进的进步。

第七：支付宝管理等于资金管理。建议使用三个帐户：一个管理销售资金、一个管理进货资金、一个管理开支成本资金。这样做便于我们对自己的生意更好地去管理，特别是对销售情况的好坏做到一目

了然。

第八：防骗意识要时刻都要记住。在现在的社会中，形形色色的骗子是无奇不有，行骗方式更是防不胜防的。但只要记住一点：不要贪小便宜。不要以为天上真的会掉馅饼，俗话说天下没有免费的午餐。切记！不管对方以什么样的借口，到最后都会叫你把帐号密码透露给他。只要是对方谈到了这一点，请一定要提高警觉。切记！

第九：售后管理要深深的埋在每个店主的意识里，不管每一笔订单利润是多少（对于新手来说有时也有可能会亏点），都要始终把服务做到让买家感觉满意为止。这一点是至关重要的。不管和买家发生什么样的不愉快的事情，都要认识到这一点，甚至可以用一句话来形容：卖产品，更是在卖服务。谁的服务到位，谁的成功几率就大点。网店做到最后，其实就是在拼人气，所谓的口碑营销，将会在网店日后的成长中起到重大作用。

第十：诚信管理。何谓诚信？诚信是任何行业中的买卖存在的一大坚固基石，也是人们所有活动最重要的基础！网店更是如此。所以要创造一个以诚信为本的网上购物环境，面对每一个客户都必须真诚以待。

三、网店商品的简单拍摄技巧



网络的特性决定了网上商铺的性质。越来越多雷同的照片消磨了不少消费者购物的积极性。为了让网上店铺生意蒸蒸日上，自己拍摄产品照片成为了不少网络卖家的必修课。

如何才能把商品真实、清晰地呈现在买家面前，是卖家必须掌握的一项基本技能。商品拍摄不同于艺术摄影，不需要体现照片的艺术价值和较高的审美品位，但这决不意味着，最终的影像就是枯燥乏味的。

网上商品主要以展示商品特性为主，过于花哨的背景或是装饰反而会削弱商品原本想传达的信息，因此网上店铺出售的商品图片主要就是由简洁明快的背景和清晰的主体构成。不仅可以明确展示商品，还能够使得店铺看上去整齐划一，增加了舒适感，也容易给第一次来小店的顾客留下不错的印象。

下面我们就来谈谈如何拍摄出清晰、干净而且能够吸引买家的商

品照片。

1．拍摄场所和拍摄角度的选择

准备好拍摄的场所。用白色或纯色的东西作为背景，如白纸、桌面等。一块宽1米长1.5米的白色泡沫或者白色卡纸作为背景，基本上可应付一般物品的尺寸，一定要让被摄物品的前后左右都包含在背景中，这样更能营造出被摄物的整体感。

照片内不适宜有其他与图片不相关的内容，以免喧宾夺主。也就是说，拍摄区域要保持整洁，不要把凌乱不堪的背景都拍摄进照片里，这样不仅不美观，还会给顾客留下非常不好的印象。

2．调整相机设置达到最佳状态

使用小光圈。商品不同于艺术摄影，主要是为了将商品拍摄清楚，因此使用小光圈至关重要。我们都知道，光圈越小，景深越大，而光圈越大，景深越小。景深大，可以更为清晰地表现出商品的细节。对于普通数码相机来说，如果没有手动拍摄功能，不能设置光圈大小，那么也可以利用相机预设的场景模式来完成拍摄。现在不少相机都预设了商品或者是食品等拍摄模式，如果不能达到理想的效果，选择一些光圈较小的模式，比如风景模式等拍摄也会有较好的效果。

自定义白平衡。在室内拍摄，由于光源的性质，通常会出现白平衡不准确的情况，也就是说在荧光灯和钨丝灯下，往往白色就会变得不那么白，这时就需要调整白平衡。一般数码相机都会预设几个白平衡以方便用户使用，但最好的就是根据拍摄现场的灯光自定义白平衡，一方面可以真实还原商品的色彩；另一方面也给买家更好的第一感觉。

3．如何拍摄特殊物品



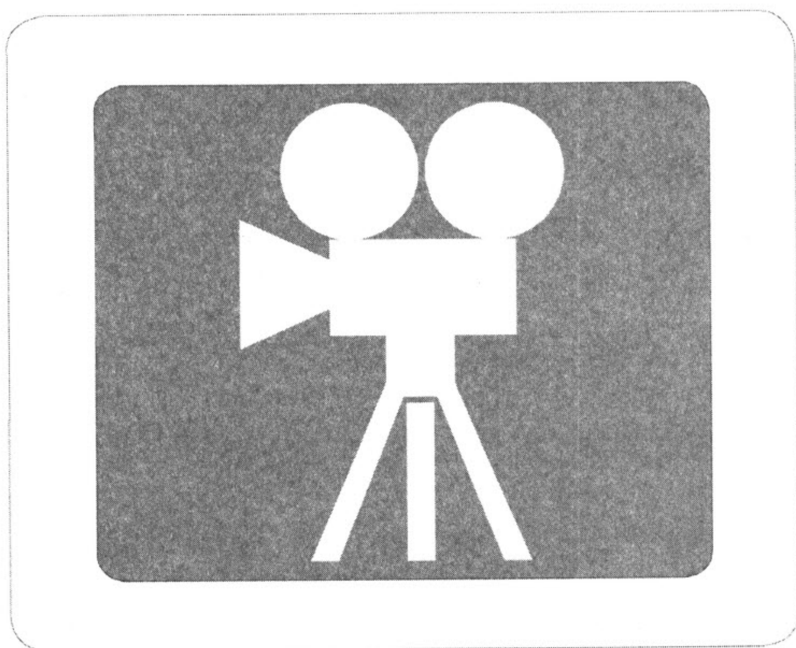
各项准备工作做好以后，就可以进行拍摄了。老实说，复杂的灯光、精美的装饰这些对于网上商品拍摄来说固然重要，但是准确而且能够说明问题的商品图片才是最能留住买家的。如果你的商品图片非常华丽，但是拿到实物一看，相去甚远，买家怎么会满意呢！

玻璃这类物品最大的特点就是透明，表现其通透感是首要目的，特别是玻璃金属类制品，如果缺乏通透感，无疑是给你的商品销售一个致命的打击，因此在拍摄过程中要力求体现它的透明质感。首先，

背景要干净，否则背景上的花纹和图案会反射在物品上。一般我们都选择白色或者黑色背景拍摄，也可以根据物品的包装颜色，选择其他能够衬托主体的背景颜色。比如拍摄香水时，我们就可以根据不同颜色的香水瓶选择不同颜色的背景。透明物品表面本身就很光亮，容易造成反光，所以光线不能直接照射物品。使用反光板或者白纸反光，都可以使画面的光达到均匀的效果，增加透明物品的立体感觉。

网上出售的食品，一般都是独立包装的小袋食品。因此它就不像拍摄现煮的一些食品，需要各色各样的拍摄技巧。在拍摄时，食品的名称、品牌、生产日期、配料表等关键性的文字都需要拍摄下来，以增强买家的信任感，从食品的外包装上给买家一个良好的整体感觉。

下面是网店商品拍摄的几个误区。



1．习惯使用UV滤镜

对于传统的摄影师，UV镜是必备之一。但由于DC光灵敏度区间向长光波端偏移，就是说对红光及红外光敏感而对蓝紫光（尤其是紫外光）并不敏感。所以在数码相机上加用UV镜将得不到所期望的有利效果，而光学性能不好的UV镜还会对成像产生负面影响。所以，

对于大多数的消费类DC，UV就不必了（当然，如果硬要用来保护镜头则另当别论）。

2．三脚架已是明日黄花

别以为除了专业的摄影师或那些狂热的摄影爱好者，三脚架对于DC没有用武之地。因为要拍摄清晰的图像，拍照时必须绝对握稳照相机，即使最轻微的抖动都会造成模糊不清的图像，而且对于这种结果我们往往束手无策，无法通过后期制作来消除这种影响。当然，用普通胶卷相机也存在这个问题，但是由于DC的光灵敏度低，并需要一系列的电路处理、存在快门延时的毛病，如：S75的快门延时近0.1秒，比用快速胶卷的胶卷相机需要更长的曝光时间，在光线较弱时，更是如此。

为了稳住相机，拍摄时应尽量夹紧胳膊肘，并应放置到人的最稳定部位——额头上，并轻轻地按下快门。但最好的办法是将相机装在一个三脚架上，或者将它放在一张桌子、柜台或其他不会移动的物体上。特别是在拍摄特写或微距摄影时，使用三脚架会得到更好的拍摄效果。

3．漠视后期处理

用DC拍摄的数字图像，只有极少数看上去是完美的，事实上，用普通的胶卷相机拍摄也是如此。当然，数字图像的优势就在于可以进行后期加工，但有人会认为这已失去“保真”的真实含义了。其实它仍是在摄影创作的基础上，经创意构思，运用各种数码技术手段，将摄影素材优化或组合，从而化平淡为神奇的重新创作的艺术作品。

只要适当利用图像编辑工具，诸如Photoshop等，你就可以让那些并不出众的照片变得颇具水准。

你可以使曝光不足的图像加亮、校正色彩均衡，剪裁掉分散注意力的背景，覆盖住一些小的缺陷（如反射光造成的热点），甚至将几张照片或图像进行合成。能够进行照片编辑是用DC拍摄的主要优点之一。

4．重理论轻实际

不一定是“工多艺熟”，但要想“艺熟”就必须要“工多”，数字摄影也不例外。所以，尽可能在不同的光线条件下多拍一些照片。在拍摄时，注意记录拍摄时所用的相机设置和光线条件，然后研究结果，看看哪种条件下哪种设置最佳。

专业摄影师在拍照时对同一图像总要拍摄好几次，每次改变一下拍摄角度或曝光时间等设置，我们也应该这么做。大多数的数码相机都有LCD显示屏，你可以利用它轻松地观察并删除你不喜欢的图像，所以不必担心会因“滥拍”而造成存储量不足，尽管放心地去拍摄多种曝光的图像吧，这样，最终至少会有一张好照片。

四、创业成功的11个要素



“成功路不同，各有各成就。”这句曾经很流行的广告语，道出了成功的人生百态。网站也是一样，有的网站靠做新闻资讯成功，有的网站靠提供交易平台成功，有的网站靠卖产品成功，路是很多条的，但运营一个网站成功犹如做人成功一样，很多原则和道理是相通的。对于大多数网站来说，下面这11条原则都是万变不离其宗的指导方针，值得我们参考。

1．提升团队战斗力

个人的力量很有限，团队的力量会无穷。前面我们提到网站从规划上线到运营成熟稳定需要经历网站策划、技术开发、测试、推广、营销，售后服务等多个环节，要把每个环节做好，需要各方面的专

才。阿里巴巴发展到今天，旗下网罗和培养了成千上万的人才，当初创业期的“十八罗汉”也是今天成功的重要因素。网站的成功需要有战斗力的团队，去在激烈的市场上把握方向、完善细节，创造佳绩。

2．以用户为中心

Google的一位高管曾经说过：“用户喜欢的网站我们就喜欢”。用户是一个网站的中心，没有用户，网站存在的价值就基本等于零。分析目标用户群体的行为特征是我们以用户为中心的基础，我们需要根据用户群体的电脑操作水平和习惯来设计相应的操作流程，根据用户的爱好来添加用户喜欢的内容，根据用户的需求来营销相关的产品。

3．网站定位要明确

网站是为谁提供服务的？他们有哪些需求？这是我们在规划一个网站必须非常明确的问题。

如果我们不清楚网站为谁提供服务，在后面的一系列问题上将无从下手，不知道目标受众群体，就谈不上目标群体的特点与媒介分布，更谈不上为他们量身打造需求产品。就像无边无际的大海，看着很大，却没有尽头，后面会出现不断的改版和漫无边际的推广，给大家带来痛苦的煎熬。

4．盈利模式比定位更重要

确定了网站的定位，网站服务的群体的需求会有多样，哪些需求是软需求？哪些需求是硬需求？我们根据用户的需求可以提供怎样的产品和服务？这决定着网站的盈利模式，有的网站注定就很难盈利，比如博客类网站，曾经风靡一时的几大博客网站如今都已偃旗息鼓，因为写博客这个需求对于网民来说，是软需求，可以在我们这写，也可以在他那写，可以在网上写，也可以在日记本上写；有些网站有流量就有收入，比如网上购物类网站，有网民需要的产品卖，能产生订单，就可以赚到钱。

5．技术是根本保障

好的想法需要技术来实现，形成实质性的产品提供给用户使用。虽然现在有很多的开源系统供免费使用，但是还是需要进行不同程度上的修改，形成个性化的东西。毕竟人的本性是“喜新厌旧”的，互联网上的“审美疲劳”更容易让网友“改弦易辙”。哪怕一个导航颜色的改变，都需要技术来实施的，更多创新性的功能更是离不开技术人员的不断开发和完善。

6．内容比技术更重要

技术门槛在逐步降低，3～5人的技术团队，1～3个月的时间都能开发出一个像样的中型网站架构。技术功能都实现了，网站的内容从哪里来？“Ctrl＋C”、“Ctrl＋V”的时代早已结束，网上对版权的监管越来越严格，做新闻资讯的，不断地在扩充编辑队伍产生原创内容，同时建立更多的新闻源合作伙伴，做视频网站的，正在用大笔大笔的费用去购买版权，这些事实告诉我们，内容为王的时代已经到来。

7．推广比内容更重要

根据CNNIC《第25次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2009年12月，中国的网站数达到323万个。茫茫网海中，如何让网友发现我们的踪影？需要主动地推广我们的“优秀”，同样优秀的也有很多，我们需要不断地、重复地推广我们的“优秀”，让网民知道我们，记住我们。多少个动辄花费几十万元开发的网站，上线很长时间访问量还少得可怜。千万别信“酒香不怕巷子深”，否则会招致“门前冷落鞍马稀”。

8．营销比推广更重要

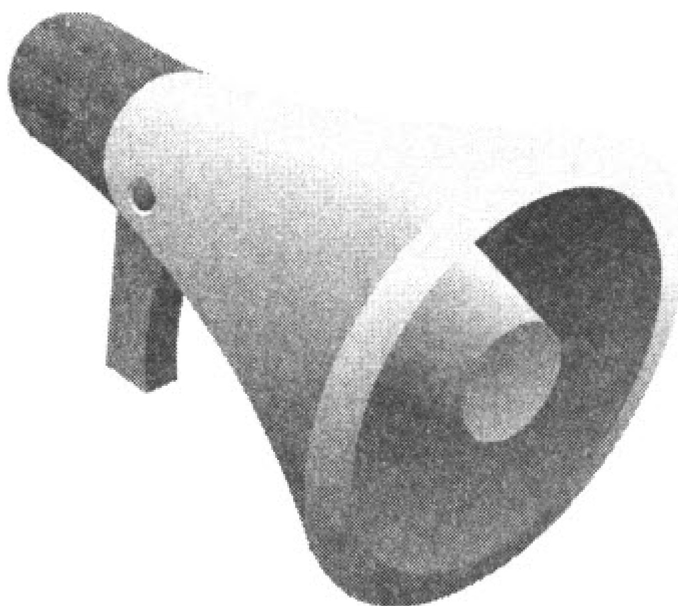
这里所说的营销是指对网站的盈利性产品的营销，网站推广做好了，访问量很高，我们需要对我们的盈利性产品做好策划和包装，除了电子商务类的网站直接卖的是可见、可比较的产品外，其他类型的网站产品多数是建立在对某些服务基础上的组合与包装，比如阿里巴巴的“诚信通”，结合了企业对基本信息的展示需求与对诚信的渴求，如果单单是几个信息页面的“企业黄页”，想必受欢迎程度会大打折

扣。

9．口碑比营销更重要

金奖银奖不如用户的夸奖，金杯银杯不如用户的口碑，口碑是影响用户的终极武器。口碑全靠口口相传，广大网民的力量是强大的，开心网的快速崛起完美地体现了这个竞争激烈的年代通过口碑一样可以创造奇迹。我们不能再造一个“开心网”，但完全可以通过努力，让互联网上出现无数关于我们网站的自发性好评，成为媒体争相报道的对象。

10．安全比口碑更重要



网站攻击已经成为一种见怪不怪的现象，黑客、红客的“泛滥”甚至引发的“网络一切都会好起来的”；网站被“改头换面”，网站数据被窃取，甚至整站程序都被拿到网上叫卖；网站未备案被关闭，网站内容“涉黄”域名被“HOLD”，托管机房服务器被拨线。很多时候，我们不再为推广发愁，不再为营销犯急，我们不断作出各种安全措施和应急预案能让网站保持持续在线是一颗颗“忐忑不安”的心所期盼的。

11．活着比什么都重要

我们知道很多类型的网站不是一上线都能够产生收入的，有的网站一段时间的发展产生的收入也是入不敷出，有的网站投资商是规划三五年才开始营收的，无论哪种情况，网站最根本的目的还是要能赚钱，达到投资的预期目标，如果网站持续不能够养活自己，我们有什么理由让网站一直“亏损”下去？在运营的过程中，我们可以随时根据实际情况，融入我们的盈利点，一点点地积累和翻滚，给网站注入活力。



五、网站盈利的几个要点

说到网站盈利，首先就必须要创建好网站，如果连网站都没有建立好，跟别人谈什么盈利呢？然后就是网站的运营工作，网站的货品管理，如存货、进货、发货，还有客服工作及售后服务工作等。

也许准备开始进军互联网的朋友会觉得网站赚钱原来那么难的！其实也不是。想要让网站获得盈利，首先要先了解清楚每个环节的工作细节，掌握好工作的要点及本质后，一切就变得简单了。总体来说，网站要想盈利要靠好的产品，高而稳定的流量，创建好一个能卖东西的网站等。

产品是网站盈利的基础。虽然网站上卖东西一般并不与客户见面，但网站也是要以好的产品和服务为基础。

网上的买卖，可能比在现实生活中更危险。随着web 2.0网站、社会化网络的发展，网上负面新闻传播范围广、速度快，芝麻绿豆的小事就可能毁了一个网站。

不论是卖产品或卖服务，首先要从自己的爱好和熟悉的行业出发。产品来源可以多种多样，有可能是自己设计生产的，也可以是从其他地方批发的。中国有很多地方是某种产品的世界生产基地。站长完全可以看看自己当地有哪些有特色的产品，甚至成为世界生产中心的产品。

产品有可能是与供货商达成协议得到的，比如你专门负责网络销售，供货商给你最优惠的价格。产品也可以是参加网站联盟得到。当然这种种方式都要有一个前提，那就是保证产品的质量。

做SEO和网络营销的人，对网站流量是最为熟悉的。有了流量，就有潜在用户，就有销售的机会。得到网站流量的方法就更多了。

最后，也就是要提高网站转化率。

潜在用户来到你的网站，只是给了你一个机会。你的网站必须能够充当一个最好的销售员，用各种方式说服用户购买。在某种意义上来说，能卖出东西的网站，是打赢了一场心理战。

需要考虑的方面非常多，包括精确设定网站目标，网站的实用性易用性，以网络营销为导向的网站设计风格，网站的文案写作，产品选择与站内搜索的设计，用户行为的引导，购物流程的优化等。

而一个网站的盈利模式是否可长久支撑，取决于这个站点的核心用户多寡。简单来说，我们无论是做什么站、采用何种推广方式，最终还是需要靠核心用户来赚钱，因为他能认同你的想法和努力，愿意花钱来支持你满足他的需求。

核心用户的作用不仅仅是可以给你带来钱，还可以给你带来足够多的用户，只要是他能够影响到的，但是前提是你的网站要让他感觉到确实有用，是你花了心思去做的，而不是到处采集骗取点击量的网站。很多时候只要你的网站做得好，用户自然就可以找到你，而不需要你去推广。

网站盈利，是难的也是容易的。关键是在于站长如何把握好网站盈利的基础因素！把最需要的东西都熟悉起来，让自己运用自如，网站运营起来也更为简单，那么网站的盈利也就指日可待了！

六、创建属于自己的网店

网购市场这份大蛋糕已经被不断增加的网民数做得越来越大，而有意投身于网上创业的人也是越来越多，人们大多采用两个途径来实现自己的网店梦想，一是依托电子商务平台；二是选择自己独立开店。



通过对比，我们不难发现独立网店有着下面一些好处。

1．品牌的树立

建设网站，首页需要一个漂亮的域名，这样方便记忆和传播。在淘宝等平台中开店，得到的店址较长，不便于记忆。拥有独立网店，宣传的是自己的域名，将商家和客户聚集在自己的平台上，在自己付出努力的同时，也为自己的网店赚取流量和知名度。

另外，可以设计自己的特色页面、支付接口、购物车等，让自己的店铺看上去更加专业、职业，增强客户的认同感和归属感。

2．设计的自由

如果使用网店系统架设网上商店，可以根据所卖产品的特色设计模板，增加栏目，比如是卖玩具的网店，就可以将页面设计的更为卡通一些，多开通一些史努比、芭比娃娃等特色栏目。这就如同开实体店的装修一般，经过匠心独运、精心装扮的精品店铺更能被人们记住。

3．丰富的功能

如ECShop网店系统中的“夺宝奇兵”（提高网店人气的游戏）、“发红包”、团购等促销功能，让独立网店的店主可以举办各种形式的促销活动，更加有效地增强客户对店铺的喜爱度和回头率。在迅速聚集人气的同时，又减小了发生价格战的可能性。而网店系统中的内置短信网关，支持手机短信群发功能，可以将新上线的产品迅速告知客户。

4．更容易推广

拥有更加易记的独立域名、空间，特色页面和功能，网店就更加容易推广了，而推广的结果（包括流量、知名度）都完全归自己的独立网店所有。而且，EC-Shop等网店系统中的搜索引擎优化已经做得很好，更加有利于网店及其中的商品页面被搜索引擎所收录，从而被更多的被潜在客户搜索到。

5．拓展网络市场

如果是企业，更应该开设自己的独立网店。开独立网店可以拓展网络市场的同时，为企业产品在网络中做无成本的口碑宣传。另外，企业可以根据需求，通过独立网店的开发团队定制如代理商平台、加盟商平台等功能，更好的拓宽产品的销路。

6．降低成本

现在，C2C商务平台的盈利模式要么是按照开店时间收费，时间越久付费越多；要么是按照交易收费，交易量越大，支出费用越多。而网店系统都是免费和开源的，下载安装了就能用，有效地降低了开店成本。另外，网店还可以让企业用最低的成本，在全国范围内获得客户，并更快、更好、更集中地为他们提供各种服务、咨询以及售后等问题的解决方案。

与依托商务平台相比，开家独立网店可能要更麻烦一些，并且前期也会有推广上的难度，但是坚持过发展阶段之后，独立站点就可能收获一个更广阔的市场。

当然，是选择商务平台还是独立网店，创业者还要根据自身的条

件来加以选择。

七、业精于专VS多元化经营



网店要在竞争中立于不败之地，有两条路可以选择：多元化和专业化。多元化与专业化是网店生存发展的两种战略，同时也是两种状态。

网店经营成熟，拥有了稳定的核心客户之后，可以考虑根据核心客户的需求扩充产品线。这时候，网店的优势在于供应产品带来的需求精准性客户，如果客户数量越来越多，就形成了规模效应。

例如，主营男装的网店可以扩展到户外装备、运动器材、数码周边等；主营童装的店铺可以扩展到婴儿日常用品、玩具、图书、早教器材等。搭建“一站式”购物环境，做到满足一类用户的全部需求。

网店多元化经营所带来的收益要远远大于传统企业，且风险较小。但这里有一个关键，就是网店对资源的掌控能力是否达到多元化或者专业化的要求。在获得足够的客流量之后，网店的风险实际上已经比较小了。此时，在较强的运营能力的前提下，网店多元化往往可以获得明显的增量营收。

八、关于创业与融资的几点建议

网络创业是一个不断冲锋、碰壁、再重整旗鼓的过程，挫折将转化为人生的财富。下面有一些网络创业与融资的几点建议提供给想要通过网络创业的朋友们，希望能对大家有所帮助。

1．比网站开发更重要的是运营

这点对其他行业进军网络的人尤其重要。很多人做互联网，沉迷技术上的开发，比如功能、界面等，成天改来改去，等到网站上线，时机已错过，费用也差不多了。其实谁不想精益求精拥有自己的特色呢。网络上有很多开源的，能用开源的，就不要自己来开发。

还有人总想把整体功能全部做好后上线，这里持否定态度，建议上一个功能或栏目做好后，就上线，然后慢慢增加。网络是个需要时间积累的项目，所以没必要把时间浪费，更没有必要把机遇错过。

2．如果不专业，就不易轻易投身网络创业

技术上的、运营推广上的问题，若没有丰富的经验或者人脉，会走很多弯路，付出很多成本。很多做传统行业的人，因为一个概念就兴冲冲地投资做网络，并信心满满制订计划要求3个月网站上线，半年后盈利，结果投资进去后连个声音都没有。做网络，经验很重要，一个精英超过10个普通人的价值。

3．成本控制非常重要

彼得·德鲁克说过：“企业家就是做两件事，一是营销，二是削减成本，其他都可以不做。”

初创业的最容易犯的错误也在这里，要开发网站，至少招几个程序员，要策划和推广。高企的成本，无疑是缩短企业的生存寿命。创业只需要必要人员，而且外包、合作等方式都应该广为采用。背着很重的成本在路上，当年很难走到彼岸。一年12个月，其中有3个月（如年底和年初）是没什么项目可做的。

如果没什么钱，最好不要做互联网。没什么钱，也许是个相对概

念，但是现在巨头已经涌现的年代。行业中流行很多传奇，但终究只是故事。很少有人会相信在洗手间能搞定VC；或者VC投钱，创业者嫌多。

时刻担心工资都发不出去的创业公司，朝不保夕，决策犹疑，一遇到困境可能就要关门。创业的过程本身就是不断遇到困境。艰苦是必要的，但没有钱只有艰苦是危险的。



4．关于融资

Doubleclick的创始人曾说，融资的顺序应该是：自己的积蓄、老婆的嫁妆、父母的钱、亲朋好友的钱，然后才是VC的钱。

这里深为赞同这个观点。如果自己都不全身心乃至身家的投入一个项目，那怎么可能成功？我们一开始获得投资，但并不是我们主动

去运作的结果，而是机遇和资源的结果。结果很多朋友都过来取经，而且更多的是只凭借一个商业计划书就期望得到资金。相信没有人能一步就成功，就算有，那几率也是微乎其微的！盼望一步登天的人永远走不到成功的彼岸的。有了失败的经历，更加珍视以后走的路，宝贵的经验是别人所给不了的财富。

九、网络热帖：成功创业者所需具备的15种心态

有一句话说得非常好：性格决定命运，气度决定格局，细节决定成败，态度决定一切，思路决定出路，高度决定深度，格局决定结局。

思想决定一切，播种正面积极的思维，才会收获健康成功的人生；一种良好的心态，比一百种智慧强。现在的企业在拼命的培训员工，其实现在人缺少的不是知识和技能，而是心态，因为知道不等于做到。



在本书上篇的最后，和大家分享15种成功人士都会具备的良好心态。

1．归零的心态

所谓归零心态，就是完全放下自己。在这个世界上，这种人一直活在过去，其最大的特点是拿原来拿昨天和今天来比较。沉浸在过去不能自拔。念念不忘，不堪回首，特别是失恋的人，跳楼上吊，要死不活的。就是不能很快地放下自己。经验固然是好事，是财富，可以避免一些弯路和损失，但是我们不能死死不放，最重要的是要注意放下自己。特别是在我们做培训的时候，很多人都是抱着挑剔的心态去上课，他们谈得最多的是和以前的培训作比较。到最后竟然不知道今天培训的是什么。我们要问自己三个问题：一是我想做什么；二是我

能做什么；三是我该做什么。

一步步地对自己进行规划，踏踏实实地走好每一步，所有成功的人，无不是靠自己的努力一步一个脚印慢慢开拓出来的。

2．学习的心态

一个学习的心态很重要，在这个世界上每天产生的信息要一个人学1100年才能学完，并且知识又在以40%的年淘汰率更新，将来的机会是属于会学习的人。有句话说：成功代表过去，能力代表现在，而只有学习才能决定将来。从国家到企业，从团队到个人，都拼命地在学习、在充电，于是报班、买书、拜师……

3．创新的心态

相信这个世界上唯一不变的就是变！变则通，通则达。特别在竞争激烈的今天，要时刻站在时代的前沿。在快节奏的今天就是工作再忙也要看新闻、看广告、看法制等能反映社会、反映市场情况的节目，当然这也是个人习惯和爱好不同，不要让自己和社会脱节。跟着好人学好人，跟着巫婆学装神，要成功就要跟成功者在一起。

4．付出的心态

人都怕失去，没有人不想得到，关键是要先付出。林伟贤老师说过一句话：人生是算总账的过程，不要计较眼前的得失。当你成功的时候，老天会把你的一切都还给你。

放眼开去，这一条路那么漫长艰辛，能时时付出，不计得失，难能可贵。这一定要有大智慧，或有佛家的宽容大度。你认为什么样的人生才是最有价值的人生？答案是：能够为别人服务的人生才是最有价值的人生。

5．老板的心态

当你是一个普通的职员，你说我们的企业或产品3年以后做完全中国，5年走出亚洲，7年以后走向世界，整个地球村都是你的，请问可能吗？如果你已经是一个上千万的企业家，这还是有可能的。

老板是视工作为终生事业，而员工是视工作为赚钱的手段，这就是区别：如果公司是10层高的楼，那么老板站的位置是楼顶，副总在8楼，经理在6楼，主管在3楼，员工在1楼和地下室。

那么作为员工的，要有老板的境界和思维，要站在老板的角度去考虑和处理问题，要把公司当成自己的事业来做。

6．医生的心态

我们都明白这个社会竞争太残酷，压力太大，责任太重，有时真的让我们喘不过气来。常言道：人生在世，不如意十有八九。其实人都有情绪，都有苦难艰辛，都有不开心甚至痛苦迷茫的时候，而别人的劝慰其实是没有什么用的，这时就要有医生的心态来调整自己，人要面对很多的艰难和无奈。在每个人心底都有一个临界点，当你的心情跌到临界点的时候就会反弹起来，并且会产生强大的力量！压力太大，不是好事。压力来自于责任，如婚姻和家庭，要学会化解压力，解压的方式有很多种，如听音乐、旅游、看书、发泄，实在不行换个东家，人挪活，树挪死！

7．共赢的心态

人的成长是依赖—独立—互赖的过程，最高的境界就是互赖、共赢。小成功靠自己，大成功靠团队。

其实现在社会任何的成长和前进都离不开别人的支持。这会是人群居的组合。而“人”字结构也很奇特，一撇一捺。你我共同组成一个奇特的支撑体，少了谁都会倒下。一个人有他的价格和价值，价格是别人给的，但是价值是自己提升的。你希望自己值多少钱，就要让自己具备多少价值。与人合作共赢的基础就是你有多少能给别人的价值。

8．责任的心态

每个人都是带着责任来到这个世界上的。美国西点军校的学员章程规定：每个学员无论在什么时候，无论在什么地方，无论是否进行自己的私人活动，都有责任履行自己的职责和义务。这种履行必须是

发自内心的责任感，而不是为了获得奖赏或别的什么。

9．主动的心态

主动的心态也就是要积极主动。人的心态只有两种：积极和消极。心态有三个层次：心态、激情和信念。一个人要保持激情有活力，主要取决于他的信念，也就是前面说的理想。当理想成为信念的时候，这种积极的情绪才是持久的。激情的心态爆发状态，信念是心态的最高境界你对生命的态度决定了生命对你的态度！

10．务实的心态

做工作要实实在在，不懂就问，不懂就学；不要眼高手低，要认真做好每一件小事。每一个成功的人都是从小事做起，把一件小事做到极致，就像武林高手要立足江湖就要有绝招，练刀就要把刀练精，练剑就要把剑练好，执行在于细节！

11．空杯心态

做企业要能容人，装下新的知识和东西，要吸收别人的优点和先进的东西。MBA课程中有一个关于时间管理的案例，首先是清空容器，水、沙、石子，谁先装？肯定是先装石子，这个道理不说自明。

12．成长的心态

要不怕出丑，做事情要抢着做，成长就是出丑，出丑就是为了成长不要怕失败，成功者永不放弃，放弃者永不成功，每个人都会失败，失败并不可怕。可怕的是，失败一定要检讨，成功一定有方法，失败一定有原因，就像小孩一样，刚开始学步的时候肯定会摔倒。

13．竞争的心态

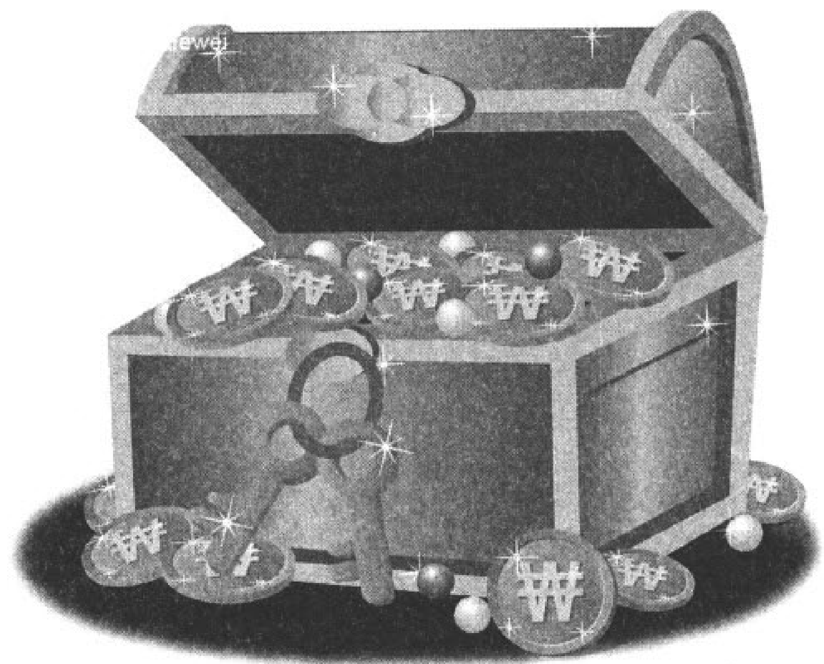
我们要不断地充实和完善自己，给自己制定一个竞争策略和战略规划，适者生存，不适者淘汰，这是很正常的自然规律，请问，在自然界在森林里。狼吃掉了羊，有人同情羊吗？所以本事从小就要练。就像狼一样，从小他们的母亲就要教它们本领，并且当作游戏玩！

14．谦虚的心态

任何事情都要谦虚，葡萄不熟才酸，人无知才傲，如清洁工、门卫，老板要用他就有他的道理，我们不需要知道的就千万不要去打听，知道得越多，对你没什么好处。每个人都有自己的秘密，该你知道的你才要知道吗？否则死了，也不知道原因，可悲！

15．合作心态

现在注重的是团队精神要有狼性合作精神，我们要学习狼的合作精神，狼的伟大在于团队合作精神，一个人是条虫，十个人是条龙，更何况每个人都有自己的长处，欣赏一个人就是欣赏一个人的长处，特别是企业的管理者更要注重合作精神。《西游记》中的唐僧师徒四人就是一个很好的合作团队。从一个角度来看，对手又是帮助你更清楚地了解自己弱点在哪里的贵人，感谢对手就是力量，感谢对手就是财富。



下篇
99个顶级网店创意



第一章
衣

一、外贸服装



1．项目概述

外贸服装是指国内服装生产厂家根据国外来料、来样或国外来样、国内选料加工然后发货给国外客户的服装。在完成订单后剩余的那部分产品就叫外贸尾单。外贸服装由于是出口国外，因此执行的标准也相应比国内要严格，所以质量也比同类产品要高，致使有相当部分外贸尾单成为了广大消费者抢购的对象。

这类服装款式规格往往是按照欧美人或者日本、韩国人的喜好，其款式往往超前于国内消费者的眼光，规格也不一定符合国人的身材特点，但是因其独特的外观、良好的面料、精细的做工、相对低廉的价格还是受到了不少国内消费者的喜爱。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

通常来讲，经营外贸服装并没有特殊的技能需求，只要在进货时具备基本的鉴别能力即可。千万不要图便宜，将盗版的外贸服装当成了正品货采购进来，这样很容易在工商部门审查时出现问题。

仿造品和真正的外贸服装之间的差别，其实大体上说就是品质上的差别，一般说来，假的外贸服装如果在品质上与真的外贸服装看齐，其成本肯定会超过真的外贸产品的价格，也就无法体现造假者的需求了。

真正的外贸服装一般会随衣带着印刷精细的纸牌，表明服装的品牌、面料、规格、洗涤说明等，衣内的洗涤带、成分标等也都是缺一不可，假的外贸服装衣内的洗涤带、成分标识或者缺少，或者与真货有差别，但真货的这些标志上的文字必然是外文，至于使用中文的就绝对是假货。

4．产品来源

现在有很多服装批发市场，都会提供所谓的外贸服装尾单类服饰，但其中真品较少，需要你拥有一双火眼金睛来寻觅，因此，经常性地频繁光顾服装批发市场，是获取最新服装版型的最佳方法。

建议你最好拥有几个比较固定的进货摊点，一来可以随时得到新版上架的消息，二来旧版也可以方便退换，不要小看这个退换，一旦网店运营起来后，你就会发现，随时调整版型是多么的重要，那时，你就会知道能够退还版型的巨大优势了。

另外，你也可以联系一些服装代加工厂，这类厂商在广东、浙江较多，他们一般都会拥有替大品牌OEM加工的服饰，这类服饰也多半都会有所谓的尾单，但其实都是代加工厂私自存留的服装。

5．启动资金

经营外贸服装，在初期时一般不需要太多的资金预算：一个办公

兼库房的房间（如果你有自己的住房则可以不计算房租费用），一台能够上网的电脑，200件左右的库存，一台照相机，一些发送快递的纸袋、纸箱、封装胶带等。结合启动时对自我运营能力的评估（在开业时可以先少进一些服装试探市场反馈，然后根据市场结果，逐步增加库存），一家小型外贸服装网店，大概的启动预算需要5000～15000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

不需要大量库存，最好随时根据市场需求来调整备货情况，大概50～70件左右服装版型（包括颜色差别），以每个版型3～5个尺码来计算，200多件库存即可。当然，在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，最好先用几十件版型的常用尺码，来试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

8．推广技巧

经营外贸类服装，首先要时刻关注时尚杂志，看看国际上最新的潮流趋势，其次要经常去服装批发市场走访，寻找是否有最新的版型。随时保持与服装市场摊主的联系，只有更快地更新服装的款式，才能获得更多顾客的光临。

此外，会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

在改革开放初期，大量的出口转内销服装成为了国人的热爱，但是国内服装品牌经过了多年的成长与历练，已经发展的相当成熟，所以，外贸服装也随着国内服装市场的兴起，逐渐走起了下坡路。

但是，如果你经营得当，完全可以利用外贸服装经营门槛低、消费群体广的特点，来作为小网店走向大卖家的跳板。

10．特别注意

原单货（也叫余单、尾单）：国外大品牌提供面料、版型，到国内寻找厂家生产。质量合格的，就是专卖店里的真货。它是生产厂家从不到3%的“计划报废物资”中抠出一点，偷偷加工的成衣。它和真货的唯一区别，不过是“庶出”而已，数量很少，碰着了算你运气。此外，还有一种原单货是因为种种问题而被品牌商拒收的“外转内销”货，有时数量颇多。最常见的是颜色差异，即与外商要求的不一致，但是质量仍然能够保证。

跟单货：原版面料，搭配一批国内辅料，凑合出原来的款式，这就是跟单货。虽然做工马虎点，细节差点，但毕竟与正品有一样的版型和面料，关键是“血统”相同，穿上身，大体样子不会变。

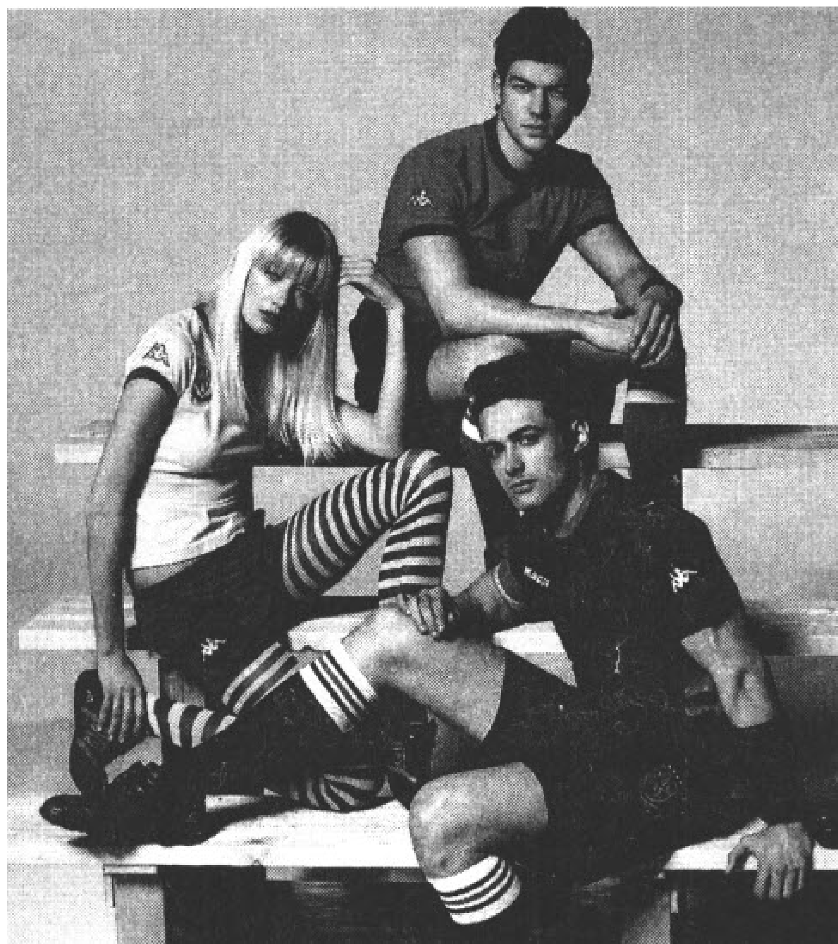
追单货：当厂家的原版面料全部用完，商家又追着要货，怎么办？好在版型仍在手上，就在国内采购一批类似的面料充数，这就叫追单货。

仿单货：质量最差的一种，也是市面上最泛滥的一批。眼见“原厂三兄弟”（原单货、跟单货和追单货）横行无敌，小厂看得眼红，便跟着“驳”。“仿单”大户只要瞄一眼巴黎时装发布会上的成衣照片，就能仿出来。

11．在线实例

★http://shop35668115.taobao.com/

二、运动服装



1．项目概述

根据各项运动的特点、比赛规定、运动员体型等因素以及有利于竞技的要求而制作的服装。运动服装可分两大类：一类是一般运动服装，如背心、短裤等；另一类是专用的运动服装，即专门用于某项运动的服装，如击剑用的金属衣、冰球服、登山服等。

运动休闲服饰通常能结合多种机能，表现出吸湿排汗、伸缩弹性、轻量柔软等特性。目前，由于全球注重研发技术，纺织服装业制造了很多智能型纺织品和运动服装。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

如果你可以成为某些知名运动品牌服饰网店的代销，那么你可以通过代销其产品来赚取佣金。

3．所需技能

通常来讲，经营运动服装并没有特殊的技能需求，但如果能够对各类运动有所了解，在销售时可以与顾客畅谈无忧，并对顾客的挑选进行指点，会对销售有利。

4．产品来源

可以去各大服装批发市场自行采购，也可以直接与服装工厂联系，批发或代理。

世界上许多体育发达的国家，很重视运动服装的研究。服装要求轻便、贴身、柔软、有良好弹性，以有利于发挥运动的技术水平，式样美观大方。

德意志联邦共和国、日本、美国等国的运动服装，丹麦的冰球服装，法国等国的登山服装，澳大利亚的游泳衣等，都具有各自的优点和特色。

过去中国专门生产运动服装的工厂极少，产量不多，品种也少。中华人民共和国成立后，运动服装的生产发展很快。现在中国已能够生产适合各种体育项目的运动服装，在产量上基本上能满足国内市场的需要。上海、天津、青岛等地生产的运动服装质量都较好，有的已达到世界先进水平，有些优质产品还外销到世界许多国家。

5．启动资金

经营运动服装与外贸服装类似，在初期时一般不需要太多的资金预算：一个办公兼库房的房间（如果你有自己的住房则可以不计算房租费用），一台能够上网的电脑，200件左右的库存，一台照相机，一些发送快递的纸袋、纸箱、封装胶带等。结合启动时对自我运营能力的评估（在开业时可以先少进一些服装试探市场反馈，然后根据市场结果，逐步增加库存），一家小型运动服装网店，大概的启动预算

需要5000～15000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

不需要大量库存，最好随时根据市场需求来调整备货情况，大概50～70件左右服装版型（包括颜色差别），以每个版型3～5个尺码来计算，200多件库存即可。当然，在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，最好先用几十件版型的常用尺码，来试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

8．推广技巧

在各类体育运动论坛进行推广，与健身体育场馆进行联合进行促销，总之，加大你在各个与体育健身相关领域的知名度，扩大此类朋友的圈子，是聚敛回头客的最好办法。

此外，会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

2008年奥运会成功举办后，国人对体育运动的兴趣日益高涨，同时随着现代化节奏的加快，人们对健康的追求也日益提高，运动服装将会拥有广大市场。

随着现代年轻人追求健康舒适生活的迫切需求，运动休闲服装市场看好，尤其以东欧、南美及亚洲地区潜力最大。

据报道，全球运动服饰市场销售地区目前以西欧及北美地区为主，占全球市场消费的80%左右，其中美国市场占50%，欧洲地区占30%。此外，日本也占有10%左右的市场份额。但是因为欧美市场开发较早，未来市场潜力有限，在1995～2000年期间，西欧地区市场消费增长率仅有3.3%。

在东欧、南美及亚洲地区，其运动休闲市场的消费量将可望达到

8%的年增长率。这些地区主要是因为先前该产业的投资少，以及这些地区的生活水平正在改善，就中长期来看，运动休闲服装市场具有开发潜力。

10．特别注意

在最近几年的网店清查中，几乎每年都会有大量的经营盗版运动品牌服饰的店铺被查封，因此，谨慎经营不能确切获知是否为盗版的知名品牌运动服饰。

11．在线实例

★http://www.jian-nong.com/index.php 建侬体育用品网络专卖店

★http://shop57302719.taobao.com/

三、鞋、袜



1．项目概述

随着美国某知名网络鞋店的上市，国内网上鞋袜的销售也开始进

入人们的采购名单。相比传统的鞋袜店，网络鞋店拥有更多的优势，譬如不需要占用店面费，不需要雇佣导购，也不需要缴纳繁多的税款。

鞋子有：皮鞋、运动鞋、凉鞋、登山鞋、跑鞋、休闲鞋、草鞋、皮靴、高跟鞋等。

袜子有：棉袜、毛袜、尼龙袜、丝袜等。

袜子由袜口、袜统和袜脚3部分组成。其中袜脚包括袜跟、袜底和袜背、袜头。袜口的作用是使袜子边缘不致脱散并紧贴腿上。袜子的主要参数有5个：袜号、袜底长、总长、口长和跟高。袜子的规格是用袜号表示的，而袜号又是以袜底的实际长度尺寸为标准的，所以知道自己的脚长后便可选购合脚的袜子。可是，由于袜子所使用的原料不同，其在袜号系列上也有所不同。其中弹力尼龙袜，以袜长相差2cm为1档；棉纱线袜、锦纶丝袜、混纺袜等的袜号系列，则以相差1cm为1档。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

通常来讲经营鞋袜产品并没有特殊严格的技能需求，只要在进货时具备基本的鉴别能力即可。尤其是皮鞋类产品，一定要对各类皮质有所了解。

天然皮革即是真皮，是有毛孔的，一般用眼难以看清时，可用大拇指按压皮面，查看在拇指旁边是否有细密的皮纹纹路。有细密的纹路、放开手后细纹消失、皮鞋表面丰满弹性好的为较好的天然皮革，有较大较深皱纹的是皮质较差的天然皮。若无细小的纹路，则大多不是天然革皮，其中包括二层修面贴膜皮革在内。

天然皮革的另一显著特点，是皮面上有瑕疵。一般天然皮革的鞋面，在鞋的内侧和其他不显眼的地方，有少许轻微的瑕疵，比如皮纹粗细不均、亮疔、虱疔等。天然皮革的横截面，有疏密不同的三个层次：表皮层非常细密柔韧，中间有致密的真皮层，下面是比较疏松的肉面纤维层，而且层与层之间无明显分界。

4．产品来源

可以去各大服装批发市场自行采购，也可以直接与服装工厂联系，批发或代理。

5．启动资金

经营鞋袜类产品，按照100双鞋计算，平均每双鞋50元进货成本，大概的启动预算需要5000元以上。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

但最好的建议是两个人共同经营，因为鞋袜类产品的库存比较繁琐，需要大量时间进行库存打理。

7．库存物流

鞋袜类产品因其具有特殊性，库存或许会成为每个网店经营者在开店初期最头疼的事情，似乎每种产品都是自己喜欢并欣赏的，于是导致了库房中有大量滞销货。

所以建议一定要经过市场调研才可以进行库存采购，并且将库存量控制在可周转的范围内，不要大量占用资金。

8．推广技巧

采购时注意市场需求，有所针对地进行产品采购，已经是完成了推广最重要的一部分。

良好的建议是：在销售初期，可以去其他已经经营许久的店铺观察对方有什么畅销货，并据此去批发进行。

此外，会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

鞋袜类产品是人们生活中必须的物品，所以刚性需求决定了这个市场的潜力，你所需要做的，只是去发现市场的热点，去找到今年的

流行趋势，然后细心经营就可以了。

10．特别注意

与运动服装品牌类似，在运动品牌类鞋袜的经营中，千万注意盗版问题。

另外，在实际进货时，最好提前进行功课预习，不要被批发商拿次等皮革产品冒充上等皮革。

11．在线实例

★http://www.okaybuy.com.cn/ 好乐买

好乐买（OkBuy）是中国最大的正品鞋购物网站。它坚持正品授权、货到付款、免费配送、7日内无理由退换。与耐克、阿迪达斯、匡威、PUMA、KAPPA、李宁等国际国内知名品牌深度合作，在线销售正品男女鞋及相应服饰背包等。

四、帽子



1．项目概述

帽子是戴在头上保暖、防雨、遮日光等或做装饰的用品。

帽子的品种繁多，按用途分：有风雪帽、雨帽、太阳帽、安全帽、防尘帽、睡帽、工作帽、旅游帽、礼帽等；接使用对象和式样分：有男帽、女帽、童帽、少数民族帽、情侣帽、牛仔帽、水手帽、军帽、警帽、职业帽等；按制作材料分：有皮帽、毡帽、毛呢帽、长毛绒帽、绒线帽、草帽、竹斗笠等；按款式特点分：有贝雷帽、鸭舌帽、钟形帽、三角尖帽、前进帽、青年帽、披巾帽、无边女帽、龙江帽、京式帽、山西帽、棉耳帽、八角帽、瓜皮帽、虎头帽等等。

目前似乎还没有在网上专门销售帽子而知名的网店，所以，这很可能会是下一个崛起的Zappos（美国知名网络鞋店，年销售数亿美元）。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

通常来讲经营帽子产品并没有特殊的技能需求，只要在进货时具备基本的鉴别能力即可。

你同时也需要对各种脸型的人适合佩戴什么类型的帽子，或什么服饰穿着应该搭配什么类型的帽子，要有独到而且符合审美潮流的见解，这样才可以令你的顾客能够在咨询你的时候，感觉到你的专业态度。

首先要根据脸型选择合适的帽子。人的脸型主要有方型（国字脸）、圆型（圆脸）和尖型（尖脸）三种。

圆脸戴圆顶帽，就显得脸大、帽子小，如戴宽大的鸭舌帽就比较合适。尖脸的人戴了鸭舌帽就显得脸部上大下小，更显瘦削，因此戴圆顶帽比较合适。国字脸的人戴所有的帽子都比较合适。

其次要根据自己的身材来选择帽子。身高的人帽子宜大不宜小，否则给人头轻脚重的感觉。身矮的人则相反。个子高的妇女不宜戴高筒帽，否则给人的感觉是“又”长高了。个子矮的小姐不宜戴平顶宽檐

帽，会显得个子更矮。戴帽子和穿衣服一样，要尽量扬长避短，即使自己戴了满意，又要使人看了雅观。帽子的形式和颜色等必须和衣服、围巾、手套及鞋子等配套。戴眼镜的女士们，不要戴上面有复杂花饰的帽子，不宜将帽子遮住额头，帽子要高一些，这样能显出你的潇洒风度和高雅气质。

4．产品来源

可以去各大服装批发市场自行采购，也可以直接与服装工厂联系，批发或代理。

5．启动资金

经营帽子类产品，在初期时一般不需要太多的资金预算：一个办公兼库房的房间（如果你有自己的住房则可以不计算房租费用），一台能够上网的电脑，200件左右的库存，一台照相机，一些发送快递的纸袋、纸箱、封装胶带。结合启动时对自我运营能力的评估（在开业时可以先少进一些服装试探市场反馈，然后根据市场结果，逐步增加库存），一家小型帽子类产品网店，大概的启动预算需要5000～15000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

不需要大量库存，最好随时根据市场需求来调整备货情况。譬如你需要随时观察最近的帽子流行趋势，从而有针对性地采购帽子，并进行促销。

8．推广技巧

喜欢购买各类时髦帽子的年轻人，必是当代年轻中的潮人代表，因此，结交更多此类朋友，了解他们的需求，然后去有所针对地进行

采购，在销售时才能获得更多回头客。

另外，时常去了解和获知最新的明星服饰佩戴，很可能，某个明星今天戴的帽子，在明天就会成为潮人们采购的潮流。

此外，会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

随着国内经济的快速发展，中国帽子行业生产技术不断提升，帽子行业发展迅速，逐步形成了有中国特色的多样化、多层次的消费市场。与此同时，国内企业为了获得更大的利润收益，企业间的竞争愈演愈烈，致使帽子行业在2010年的市场走势及发展状况备受关注。

而在销售市场，帽子由于与其他商品不同之处的特殊性，兼具了实用与装饰的双面作用，正日益成为人们除了保暖和挡风遮雨之外的，极为重要的头顶装饰品之一，因此，这个市场的潜力是巨大的。

10．特别注意

不要让个人的喜好，成为采购时的决定因素，而是应该根据市场需求，和潮流走向，来制订采购计划。

11．在线实例

★http://shop58799504.taobao.com/charmingsmile 淘宝旗舰店

★http://www.texnit.com/JHC

帽子商城是新一代专业消费服务网站。利用强大的全球化集约采购优势、丰富的电子商务管理服务经验和最先进的互联网技术为你提供最新最好的产品。

五、内衣



1．项目概述

还有什么会比内衣更让女人感到暖心呢，似乎每一个女孩子都对内衣情有独钟，她们拥有着各自不同的审美情趣。同时，赠送内衣给女孩子，似乎也成为加深情侣之间感情的最佳手段。

然而现实中很多女孩子似乎并不是很喜欢逛内衣店，男孩子则更没有勇气单独踏进内衣店半步，生怕会被认为是色狼。现在这一切，你完全可以用网络内衣商店来实现他们的顾虑。

没有什么会比不用走进内衣店，只需要在网上就可以买到一件精美的内衣，会更令情侣们感到开心的事情了。

在通常情况下，内衣是指贴身所穿的衣物，包括背心、汗衫、短裤、胸罩等。它是穿在其他衣物内的衣服，通常是直接接触皮肤的，

是现代人不可少的服饰之一。

现代的女性内衣包括遮蔽及保护乳房的胸罩及保护下体的内裤；男性则指三角裤及四脚短裤。

现代的内衣除了贴身外，更渐渐发展为多功能内衣，除了保护身体外，还有矫型的功用。“保暖内衣”是一个现代词汇，相对要比普通内衣保暖，普通内衣则单薄轻盈些。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

如果你能够成为一个内衣的导购专家，那么你不妨也可以替大卖家进行代销，从而赚取佣金。

3．所需技能

通常来讲经营内衣类服装并没有特殊的技能需求。

但如果你经营的是女士内衣，那么你大概还需要对各种体型所应该穿着的型号有所了解，同时也需要对内衣的各种版型有所了解，这大概是经营女士内衣所必需的功课，所以，同为女孩子的店主，经营内衣大概会更容易获得成功。

上胸围尺寸：以BP点（bustpoint，乳点）为测点，用软皮尺水平测量胸部最丰满处一周，即为上胸围尺寸。

下胸围尺寸：用软皮尺水平测量胸底部一周，即为下胸围尺寸。

确定文胸的尺码：罩杯的大小就是上胸围减去下胸围的差。

一般来说，上、下胸围差在10cm左右选择A罩杯，12.5cm左右选择B罩杯，15cm左右选择C罩杯，17.5cm左右选择D罩杯，20cm左右选择E罩杯，20cm以上选择F罩杯。

4．产品来源

可以去各大服装批发市场自行采购，也可以直接与服装工厂联系，批发或代理。

基本上在每个城市的服装批发市场，都会有固定的区域作为内衣的专门销售区，这也可以看出内衣市场在服装行业占有多么重要的地

位。

譬如广州的高第街。十几年前，高第街并不像现在这样内衣比较集中，原来主要是经营百货、服装、鞋帽等，随着人们收入的增长和对内在穿着的品质要求的提高，内衣行业也逐步发展起来，从最初的几家内衣档口发展到两三百家。品种、品牌也越来越丰富，从最初的秋衣等单一产品发展到文胸、家居服、休闲服和彩棉等多种产品。

5．启动资金

经营内衣类服装，在初期时一般不需要太多的资金预算。一家小型内衣类服装网店，大概的启动预算需要5000～8000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

不需要大量库存，最好随时根据市场需求来调整备货情况。

在物流方面，你要注意，因为胸罩类产品的特殊性，它需要有一定的存放空间，所以一定要用质地良好的盒子做外包装，这样才可以避免在投递过程中，因挤压而产生的商品变型。

8．推广技巧

爱美是每个女孩子的天性，如何抓住女孩子的爱美心理，是做好内衣销售的第一环节；同时，你也需要让你的顾客知道，你所销售的内衣，除了价格以外，还有哪些特点是其他内衣店所不具备的，譬如质量的保证、款型的保证等。

加入女孩子喜欢去的生活圈，多去女孩子们聚集的论坛，结识更多爱美女孩子是内衣店主的必修课。

9．市场潜力

随着人们收入的增长和对内在穿着的品质要求的提高，内衣行业

也逐步发展起来。

在中国的传统观念中，内衣是不能被人看到的服饰，同传统的袍衫一样，平面、含蓄、掩饰人体即可。随着社会的发展，使得人们的生活方式、思维都在改变，流行的时尚标也在不停的变幻来满足不同的消费者日益变化着的各类需求。对服饰的要求而言，逐渐从对外衣的讲究转变为对内衣的关注。

近10年来，中国服装业的蓬勃发展有目共睹，从生产能力、到品牌运作都在不断的发展成熟中，并逐步与国际水平接轨。而与服装行业密不可分的内衣市场，经过多年的培养后，不断扩大、细分、专业化，中国内衣行业的市场潜力犹如一块肥沃的土地，一旦播种，收获在即。据统计，近年来我国内衣市场每年有上亿元的利润，而且在未来10年内还将以20%左右的年增长率递增，吸引了众多商家涉足该行业。可以说，在这股势不可挡的商业暗流里，每个人都在谋定思动，势在分享中国内衣市场这份丰盛的晚餐。

10．特别注意

内衣是和人体皮肤直接接触的服装。包括文胸、背心、内裤、汗衫、T恤、文化衫、衬衫、棉毛衫裤等，因此它们与人体的健康有很大关系，本着为顾客着想的思路，在选购时要多注意，千万不要图便宜，采购了质量低劣的产品，从而害人害己。

同时，要经营好一家内衣店，除了要有良好的销售技巧之外，还要懂进货。不仅要知道进货的地点、批发市场的价格和所面对客户群，还要会淘货。

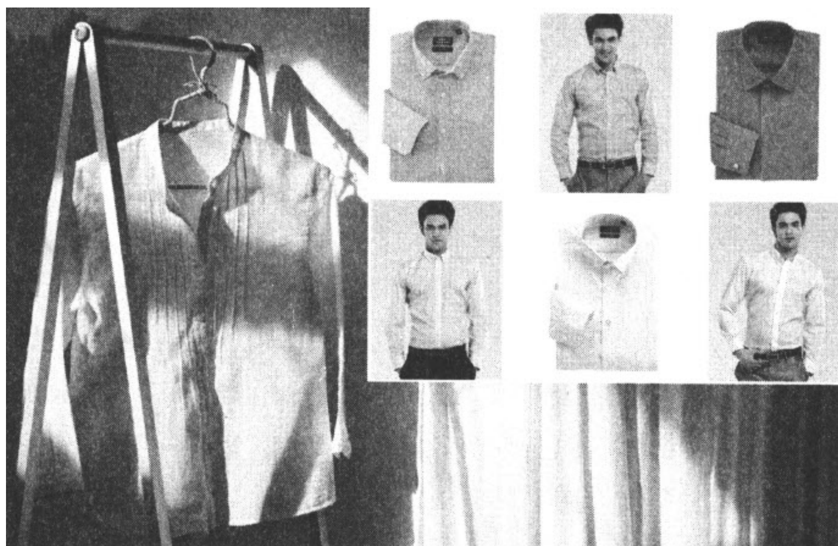
11．在线实例

★http://www.moonbasa.com/ 梦芭莎内衣

梦芭莎内衣艺术俱乐部及旗下“梦芭莎”品牌隶属于外商独资企业广州摩拉网络科技有限公司。

作为中国领先的女性内衣互联网企业，“梦芭莎”致力于为女性提供健康舒适、时尚美体的高性价比内衣商品和服务，打造全球领先的女性内衣互联网品牌，努力实践“让每一位东方女性更加美丽自信”的梦想。

六、男士衬衫



1．项目概述

衬衫是穿在内外上衣之间、也可单独穿用的上衣。衬衫种类繁多，无论是正规场合的西服还是度假时的休闲服搭配，处处离不开衬衫。何种场合穿何种衬衫，如何穿法，给人的印象全然不同。

一个男士对衬衫的选择，不但很直接的体现了他外在的审美情趣，同时也客观的展现了他内在的个人素养。

由于男士服装不像女士服装那么色彩款式多样，经营男士衬衫也就不像经营女士服装那么繁琐，需要那么大量的库存。同时因为男士衬衫的款型以及号码很容易识别，大多数时候不需要特别试穿即可购买，也就特别适合网络销售的模式。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

通常来讲，经营男士衬衫并没有特殊的技能需求，只需要掌握基

本的常识即可，譬如了解衬衫的质地、挑选法、穿着法以及与领带的搭配法等。

4．产品来源

可以去各大服装批发市场自行采购，也可以直接与服装工厂联系，批发或代理。

如果条件许可的话，建议使用OEM形式在固定的服装加工厂订制属于你自己的衬衫品牌。

5．启动资金

经营衬衫类服装，在第一次进货时，你或许每种版型都要备齐尺码与颜色，以方便拍照，如此算来，在创业初期你或许就要开始占用资金在库存上了。

按30个款式，每个款式3个尺码，3种颜色来计算，你大概会需要300余件衬衫样品。平均每件衬衫的进货价格在25～50元之间，大概的启动资金在7500～15000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

不需要大量库存，最好随时根据市场需求来调整备货情况，大概50～70件左右服装版型（包括颜色差别），以每个版型3～5个尺码来计算，200多件库存即可。

当然，在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，最好先用几十件版型的常用尺码，来试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

8．推广技巧

不要让个人的喜好，成为采购时的决定因素，而是应该根据市场

需求，和潮流走向，来制订采购计划。

你应该注意到，一些销售员们常常会驻留的论坛或网站以及专门的交流群，抑或是一些会所，譬如高尔夫球会等，是这些常穿衬衫男士们聚集的地方。

此外，会员制、礼物馈赠等方式也适用于此类项目。

9．市场潜力

从市场运行状况来看，衬衫市场呈现出一种稳定上升的趋势。目前，市场上主要有正装衬衫和休闲衬衫两种。

休闲衬衫与正装衬衫相比，更能体现穿衣人的个性，更能符合着装个性化的发展趋势，因此成为近年来衬衫的主要发展方向。另外，一些品牌还推出休闲商务装的着装理念，让职业装和休闲装合二为一，将成为衬衫市场上一道靓丽的风景线。

10．特别注意

对于不同的衬衫领型，有不同的注意事项。

异色领：品位型白领子的素色或条纹衬衫，有的袖口也做成白色，领型多为标准领或敞角领，领尖形状也颇多，通常为圆形，与佩兹利涡漩纹般配无比。选择异色领的男士，在搭配上一定要注意协调；否则，一不留神就会被归为没品位一类。

敞角领：浪漫型左右领子的角度在120～180度之间的领子，又称温莎领或法式领。据说当年不爱江山爱美人的温莎公爵最喜爱这种领子，与此相配的领带领结称温莎领带，领结宽阔。新世纪浪漫风潮的回归，温莎领再度流行，但与之相配的领带流行稍小的准温莎结，于复古中反映近年来精致的现代思潮。

纽扣领：运动型领尖以纽扣固定于衣身，原是运动衬衫，是所有衬衫中唯一不要求过浆的领型。典型的美国风格，随意自然，舒适便捷。这一领型多用于休闲格的衬衫上，如牛仔衬衫，多以方格花纹或波尔卡圆点图案为主，面料采用一般结构的纯棉织物或牛津纺，但也有部分商务衬衫采用纽扣领，目的是固定领带，所以最好与细结丝制领带相配合，以领带只绕一圈的细结为佳。

尖领：时尚型细长略尖的领型，线条简洁得体，具有新世纪服饰

多元化的特点，对领带不是很挑剔，抽象一点、卡通一点、稍稍艳丽的印花，古典型的条纹皆宜……尽情发挥其创意，尤其适于搭配最新流行的窄驳头两粒扣西服外套，时尚又内敛，极适于不喜张扬的都市白领。

11．在线实例

★http://www.vancl.com/ 凡客诚品

凡客诚品已由最初单一的男士衬衫网店发展成为中国最具影响力的时尚品牌，以极具性价比的服装和完善的客户体验，成为网民服装购买的第一选择！

七、睡衣



1．项目概述

睡衣早已成为西方式生活的象征。说到这个词的起源，你也许会

大跌眼镜，因为如此洋味十足的东西竟是个地道的外来词。原词“paejama”来自北印度语，它由波斯语中的“pai”，和“jamah”，两个词组合而成。“pai”，在波斯语中表示“腿”，而“jamah”，表示“衣服”。“pajamas”，顾名思义就是腿部的服装——裤子，这本是一种中东和印度人外出穿的宽松裤子，然而欧洲殖民者们别出心裁赋予了它新的作用——睡裤。起初并没有睡衣，后来睡裤传到寒冷的欧洲后，人们才发明了睡衣。

睡衣正日益成为每个家庭在家居生活中必备的服装，已经完全从一个可有可无的角色，转变成为不可或缺的服饰。并且，睡衣由于宽松的尺寸要求，也没有其他服饰对型号尺码那么严格的要求，这么说来，它似乎比衬衫还要更适合网络销售呢。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

当然，你也可以成为一家睡衣专业网站的兼职导购，从而在业余时间赚取提成。

3．所需技能

如果你是一个手工制作者，那么你大概需要拥有基本的缝纫与剪裁技巧。同时也需要对各种睡衣材质有所了解。

目前市面上睡衣的面料呈现多样化。各种质地柔软、透气、挺括滑爽、易于吸汗、色彩高雅华丽的面料，如织锦缎、印花富春纺、丝盖棉等织物制成的睡衣备受青年人青睐。特别是豪华型真丝睡袍，男士穿着显得气度不凡，女士穿着显得飘逸俏丽。而且款式也趋于时装化。目前市场上新推出的倒梯形、长方型、漏斗型等各式长袖短袖睡袍、睡裙，时装味浓，十分美观舒适。有些睡衣还在衣领、袖口、袋边等部位配有装饰花边或绣上印上精美的图案，造型别具一格。不同地区、不同年龄、不同收入的消费者对睡衣的需求差异较大。中老年人喜欢毛巾布、纯棉面料制成的宽松舒适的睡衣，一般消费者则喜欢价廉物美的纯棉布、泡泡纱等吸湿、透气性好的面料制作的睡衣。

4．产品来源

可以去各大服装批发市场自行采购，也可以直接与服装工厂联系，批发或代理。同时，如果你是一个手工灵巧的人，那么你也可以选择出售自己制作的睡衣，相对于其他服装类别，普通睡衣对制作工艺的要求并没有那么高。所以，为顾客订制独一无二的睡衣，也就成了一个商机。

5．启动资金

经营睡衣类服装，在初期时一般不需要太多的资金预算。因为并不需要太多的款式与花色就可以开始营业了，一家小型睡衣类服装网店，大概的启动预算需要3000～8000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

哪怕你选择了手工订制内衣的销售模式，那么仅有你一个人，还是可以应付这个生意从接单、制作、发货等所有流程。

7．库存物流

不需要大量库存，几十件也同样可以开始你的营业。

如果你是一个订制式的睡衣销售网店，那么各类适合睡衣制作的纯棉布匹，将需要你根据制作需求来采购一些作为库存。

好在除了特殊订制之外，其他的你都可以根据自己的喜好来订制各款充满了你个人创意的睡衣。

8．推广技巧

博得更多的家庭主妇们的关注，是此类商品获得更大市场的关键。当然，你也不要放过那些爱美的小女生以及热恋中的情侣。

同时，你也该明白，促销等诱惑人的销售手段，会为你吸引更多的在家庭中喜欢购买特价产品的顾客。

9．市场潜力

人类的一生，花在睡眠上的时间，要占去人类所有时间的1/3还要多，可想而知，在这大量的时间段内，所需要的服饰，将会拥有多么巨大的市场。

10．特别注意

请特别注意睡衣材料质地的选择，要知道，它可是伴随你顾客每个夜晚的贴身衣服。回头客以及口碑营销是这行里最好的推广手段，而只有良好的品质，才会令更多的顾客愿意重新光顾，并将你推荐给其朋友。

另外，假如你开设的是一家独立网站，那么快捷方便的支付系统，也将成为这些家庭型顾客们所在意的。

11．在线实例

★http://www.uyearn.com/ 悠妍网

悠妍网是专业睡衣直销网，由富有朝气的年轻伙伴创建。由于对互联网购物有着深刻的理解，对目前互联网购物的瓶颈与困惑感同身受，为了直面这种挑战，悠妍网开创了无风险购物的理念，并且坚持与实践着。悠妍网的运营者杭州悠风电子商务有限公司得到了上游厂家的有力支持，为广大客户提供优质的商品与优越的购物体验。

八、特型衣裤鞋袜（肥胖、残疾等）



1．项目概述

特种身材或体型的人，正在越来越多的受到社会的关注和关爱，在国内，尤其是最近几年，人文社会的理念已经渐渐深入人心。随着生活水平的提高，在满足了物质基础后，人们开始更多地去关注特种身型的人群，他们或许是过胖，或许是过高，又或许是残障人士，但是他们同样应该享受到平等的对待和购物享受。

而根据Google等网络公司成功所引发的长尾理论研究，正是因为这些在平时貌似并不是广大的群体的人群，反而会有相当大的市场含量。

试想在商品中，面对琳琅满目的服装，总会让人心动。但当营业员歉意地说“对不起，没有适合你的尺码”时，胖人朋友无异于当头挨了一盆冷水。身材过胖的人最愁的就是买衣服难、漂亮的衣服不合身、合身的衣服不漂亮。这个问题似乎困扰了太多因胖而苦恼的人，

他们总是会为买不到服装或鞋子而感到头疼。

互联网购物给这些人带来了曙光，同时也给创业者们提供了一个致富的机会。为胖人们或特型身材的人士提供适合他们的服饰，将很可能会成为你愿意为之奋斗一生的职业。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

如果你成为一家特型服饰店的代销，那么你赚取的将会是佣金。

3．所需技能

一些专营胖人衣服的专卖店里，大多衣服只是一味的偏大、偏肥，谈不上什么样式，穿上后，看不出效果相反显得臃肿。所以你如果可以成为一家小型的服饰加工厂，譬如你不妨买来一些大码的白色T恤，然后用纺织颜料画上自己创作的图案，也是一个不错的选择，因为白色涂鸦T恤可以令胖人显得稍瘦。

4．产品来源

可以去一些大型的服装批发市场，搜寻各款服饰的最大码或超大码。也可以去服装加工厂，提供你所设计的款式，要求代加工。当然如果你可以购买一台热转印机，那么你完全可以采购一些纯色T恤，来进行二次加工后出售。

5．启动资金

如果只是单纯地采购商品出售，那么该类项目并不需要占用太大的资金。

但是如果你希望成为一家包含了创作和再加工的商铺，那么你除了营业必备的电脑外，还需要单独购买一台热转印机，根据功能区别，市场售价通常在1000多元至几千元不等。

6．团队成员

这个项目完全可以一个人操作，但如果是加工型商铺的话，似乎

更适合全职，不太适合兼职完成。

当然，如果你可以增加一名胖人的合作伙伴，将会有更多的意见来源，又或许，你自己本身也曾是一名深受购买困扰的顾客。

7．库存物流

这是一项并不需要很多库存的项目，因为特殊尺寸限制了种类和尺码，同时也因为顾客群的针对性，所以你或许只需要少量的服饰，就已经可以开始你的营业了。

8．推广技巧

随着你对这个市场了解程度提高，以及顾客群的日益庞大，你或许就要考虑去提前订制一些服饰，然后有针对性地进行促销。

令自己在胖人圈内拥有一定的知名度，是聚集回头客的最好办法。

9．市场潜力

据了解，目前中国肥胖者已远远超过9000万名。专家预测，未来10年中国肥胖人群将会超过2亿，在广州保守估计目前已有105万人患上了肥胖症。肥胖不但会导致糖尿病、高血压、癌症等诸多疾病，更现实难解的问题是，身形肥胖的人在这个崇尚“骨感美”的年代里买不到合身的衣服。

10．特别注意

特殊体型的人有一小部分会因为体型原因而导致自卑心理，所以在与他们打交道时，要设身处地地为他们着想，要站在他们的角度去看待问题。

11．在线实例

★http://www.ailipz.com/index.asp艾丽大尺码胖人网店

九、女士饰品（项链、发夹、戒指等）



1．项目概述

在日、韩、欧美这些国家，饰品行业已是相当大的产业。而在我国，随着生活水平的提高，人们对于美、个性、自我的理解日益加深，饰品行业悄然起步、快速升温，可谓是前景无限。

作为实体店中的佼佼者，“哎呀呀”饰品作为Fast Fashion（快时尚）的中国实践者，成立于2005年年初，依靠“小饰品，大生意”的商业模式，3年时间以近2000家店的成长速度，成为全球饰品连锁第一品牌、新一代连锁加盟标杆企业，并获得2009年度中国最具成长型企业称号。根据新闻报道，“哎呀呀”正在进行2012年上市的准备。

同时根据网络购物调查，爱美的女孩子流连最多的网店，饰品店铺长期排在了前三名之中，甚至一度成为各大网店平台销售冠军。

时尚饰品让女人释放美丽，美丽情结让女人慷慨解囊，而女性在四处寻找着时尚饰品，可是其却零零散散，没有成型的女性时尚专业经济圈。女人无奈的叹气声，敲击和触动着商贾投资者的神经。

2．盈利模式

该项目赚取从批发商到顾客销售之间的差价。

3．所需技能

该项目并不需要特殊的技能，只要你是爱美的女孩子，那么你就天生注定了有经营该项目的天赋，要知道，只有自己也爱美的女孩子，才会知道顾客们最关注哪些商品。在创业开始前，每天都去考察饰品批发市场，了解市场行情，获取更多的饰品知识是很必要的。

拥有一定的静物摄影常识，会令你的商品照片在网店中更加吸引顾客的关注。

因为饰品种类繁多，所以你还需要具备一定的库存管理能力。

4．产品来源

在各大城市中，都会有专门的饰品批发市场。

而如果你希望获得更多的进货来源，那么在条件许可的情况下，可以去小商品的海洋——义乌去转一转，即便你不能时常地去，但是在最初选定货源的时候，你最好多去几次，或多驻留一些日子。

5．启动资金

或许你会因为饰品的种类繁多而占据了很大部分的库存资金，这是一项需要快速周转商品与现金流的项目，如果你不能保证商品的迅速流通，那么你就会陷入资金的困扰。

但同时，因为饰品单价成本低廉的缘故，你反而并不需要太多的启动资金，大概几千元就可以开一家种类非常繁多的饰品店铺了。

但是，如果希望做得更好，那么你大概要需要购买一台数码相机和一个小型的静物摄影棚，这两项预计的资金需要2000多元。

6．团队成员

你一个人就可以搞定所有的事情。但是如果你计划经营的是一家启动资金在2万元以上拥有大量饰品款式的店铺，那么你或许会需要一名帮助你整理库存以及发货的帮手，当然，你也可以雇佣一名兼职人员来协助你。

7．库存物流

因为饰品种类繁多，而且多为小巧精致型产品，所以需要拥有良好的库存管理账目。

同时在发货时，一定要注意外包装要结实牢固，千万不要因为挤压或碰撞，导致包装内的物品发生损坏。

8．推广技巧

经常性地进行一些单品促销。在销售单价较高的商品时，一定要重点突出它们物超所值的特点，所以，精美的饰品照片，尤其是经由模特佩戴的饰品照片，会为你的店铺加分不少。

此外，会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

随着社会经济、文化的飞跃发展，人们正从温饱型步入小康型，崇尚人性和时尚，不断塑造个性和魅力，已成为人们的追求。因此，顺应时代的饰品文化显示出强大的发展势头和越来越广的市场，从事饰品销售有着广阔的利润空间。

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查，我国女性饰品市场均占有率不足5%，而日本达到98.2%，泰国为68%，中国香港为54%，新加坡为48%，马来西亚为47%，而女性用品消费率正按19%的年增长率递增。

中国有13亿的人口，6亿多为女性，按每10人有1件饰品计算，需要6000多件。

女人成为消费人群的主体，她们需要满足精神需求的时尚用品，但专业的时尚消费经济圈仍是一个空白。

毋庸置疑的是，“哎呀呀”网站的成功，已经证明了这是一个巨大而前景广阔的市场。

10．特别注意

最好选择一些专业的饰品公司进行代销，理由如下：

（1）这些产品谱系全，品种繁多，广告投放已成一定的市场，

在一定程度上可以满足不同层次、不同职业、不同年龄、不同民族的消费者。

（2）由于这些饰品设计本身就具备自己的风格，并有着与众不同的特色，饰品也与世界流行元素同步，所以在市场上吸引了很多爱美的女性。

（3）鬼斧神工的创意，奇思妙想的款式，倾注了专业设计师的心智结晶。品牌效应突出，产品附加值高。

（4）这些产品通常选择考究，精工制作，价格实惠。与一般粗糙的手工制品存在很大不同。

（5）这些产品的制造商一般都有较强的实力，所以他们的产品更新换代比较快，能始终刺激消费欲望，从而提高顾客回头率。

11．在线实例

★http://www.xin7t.com/XIN7T饰品代理批发网
★http://8380.taobao.com/淘宝网—释意饰品

十、珠宝店（金、银、钻、宝石等）



1．项目概述

在网上购物，一般人都不会买超过200元的商品，因为怕受骗，但深圳女孩娄利丹却在网上卖起了少则几千元、多则十几万元一件的珠宝。靠着高性价比、真诚沟通、个性化定制和完美的售后服务，在短短的两三年时间里，娄利丹从当初的一个月只有二三单生意，发展到现在每月有一百多订单。

娄利丹的“卡卡珠宝”创出了自己的特色，就是为高端客户定制个性化的珠宝，其珠宝饰品中的钻石都是从海外的钻石切割工厂直接拿货，然后根据客户的要求为其设计并制作，客户认可并经权威机构鉴定质量符合要求后，再通过网上的“支付宝”或银行付钱，而价格只有珠宝实体店的四成左右。

说起自己的成功，娄利丹认为，高性价比、个性化定制和完美的售后服务都是必不可少的，比如一般网店的售后服务较弱，但“卡卡珠宝”不同，如果网友订制的珠宝饰品做出来后，网友认为不符合其设想，那么可以无条件地退货，而且在接收后7天内还可以退货；“卡卡珠宝”还为以前售出的珠宝饰品免费清洗、加固，还推出了以小换大业务，客户如果需要把以前的饰品换一个大一点的钻石，只需补上差价即可，而小钻石则由“卡卡”回购。

现在，“卡卡珠宝”已成为中国珠宝玉石首饰行业协会的会员单位。

为了发展自己的事业，也为了让更多的人消费得起珠宝饰品，娄利丹的服务团队正在扩大。同时，“卡卡珠宝”的实体店也将扩张到广州、北京、上海、郑州，让“卡友”们得到更方便、更优质的服务。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价，但如果你不是一个对珠宝拥有深入了解的门外汉，并不建议你贸然从事这个行业。

因该项目初期投资较大，或许你可以作为兼职，成为珠宝网店的导购或者代销，从而赚取佣金，并积累相应的经验。

3．所需技能

珠宝首饰的销售，需要一定的专业知识，比如鉴定。

你需要掌握最基本的珠宝常识，或许你在从事这个项目之前，已经在这个行业从事相关工作一段时间了，你未必需要对所有珠宝的鉴赏达到专家级别，但因为这是一个高价值的商品，你至少要在顾客面前表现出专家般的博学。

4．产品来源

这是一个需要爱好与专业知识并重的项目，你甚至可以完全地通过兼职代销来达到创业的目的。

但如果你是希望独立创业的话，最好拥有相关的行业背景经验，同时至少拥有两家以上的进货渠道。

5．启动资金

如果仅仅只是代销的话，只需要一台能过上网的电脑而已。

但如果你希望自己开一间珠宝店铺的话，仅仅只是一间小型的网店，或许你的投资会在5万元以上，并且你还不能拥有很多的商品。

6．团队成员

这是一个单独就可以进行的项目，当然，前提是你选择了代销，如果你希望开一间专业的珠宝网店，那么至少配备一名专业人员。

7．库存物流

如果仅仅只是代销的话，那么不需要拥有自己的库存和物流。

而如果你是希望自己开设一家商铺的话，最好选择在进货商的周边开设网店，这样一来可以避免占用库存，当顾客选购后，你只用少量时间就可以去批发商处取货；二来也可以减少因库存而带来的安全风险。

8．推广技巧

因为商品的高价值，你需要更专业更诚信的经营态度，建议采取顾客至上式的营销方式，以专业的知识，站在顾客的角度去替顾客挑

选适合她的商品。

提高顾客对你的信赖程度，将会在很大程度上决定你的销售成果。

或许你需要结识更多中产以上收入的朋友，并加入其社交圈。

依靠良好的品质与服务口碑进行品牌传播，是获取更多顾客的唯一途径。

9．市场潜力

南京市一位珠宝专家认为，网上销售珠宝代表了未来一种新的珠宝消费的方式，因为相对便宜又较方便，可能会掀起珠宝市场新一轮的洗牌，本土珠宝商应该对这样的销售模式进行关注。

10．特别注意

钻石要进行销售，必须有国家珠宝玉石测试中心颁发的合格证书，所有证书都有编号，相关的编号消费者都可在国家鉴定网上查到。

千万要注意库存安全问题，拥有一个保险箱是最起码的库存设备。

物流安全问题也是头等大事，选择一家信誉有保障的物流合作伙伴是必要的。

11．在线实例

★http://www.kakagem.com/shop/卡卡珠宝

深圳市卡卡珠宝有限公司是经工商部门正规注册的专营高档珠宝首饰的珠宝公司（工商注册号440301103757359，查询地址http://www.szaic.gov.cn），卡卡珠宝网隶属于卡卡珠宝，是专业网络珠宝电子商务平台，销售钻石、K金、铂金、黄金等珠宝首饰，致力于提供物超所值的时尚珠宝和个性化服务。在卡卡珠宝网，顾客获得的不仅是一种便捷的生活方式，更是一种全新的体验。

★http://eshop.chowsangsang.com/cn/faces/index.jsp周生生珠宝在线购买店

十一、施华洛世奇（水晶制品）



1．项目概述

水晶制品因其晶莹剔透、高贵圣洁而被人们广泛应用，人们祈望它能带来健康、信心和好运，所以喜欢佩戴水晶吉祥饰物。

自本世纪初，施华洛世奇的仿水晶石已经在世界各地被认定为优质、璀璨夺目和高度精确的化身，奠定了施华洛世奇成功的基础。施华洛世奇的魅力源自材料的品质和采用的制造方法。至于独特制法的详细情况，则不会向外人透露。施华洛世奇仿水晶的闪耀光芒之所以闻名于世，完全是由于其纯净、独特切割以及刻面的编排和数目。

但在这里，我们所需要描述的项目，仅仅只是借鉴了这个品牌的名字而已，实际上，我们需要经营的是各类其他品牌甚至没有品牌的水晶制品。要知道，一件原装的施华洛世奇水晶成品饰物，或许可以花掉你1年的收入。

同时，因为施华洛世奇品牌在其官网上也公开声明：“所有施华洛世奇产品均为仿水晶摆件或仿真首饰。”

所以，在这里我们这个项目代指所有仿水晶类的饰品。在网上销售这些仿水晶制品，说不定你也会成为下一个施华洛世奇呢。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

与珠宝行业类似，这个项目，初学者可以通过代销来进行经验的累积，赚取代销的佣金。

3．所需技能

你并不需要专门的技能。你把它当做是普通饰品中比较晶莹剔透的一类就可以了。

4．产品来源

如果是施华洛世奇原装水晶制品的话，你大概只有去代销其专柜商品了，但通常你都无法通过正规途径获得这个资质，又或者你无法得到令你可以赚取到利润的差价。

而其他各类仿品，或者其他品牌的水晶制品，你可以去当地的小商品批发市场，在那里通常都会有专门的水晶制品批发商。

5．启动资金

与珠宝类似，这是一项无法有效评估初始投资额度的项目。

对于专业经验不是非常丰富的你，建议代销一些专业的水晶商品，或者经营一些中低档的仿水晶饰品。中低档水晶饰品的话，通常每件饰品的进货价格为几元至几百元不等。

而如果你经营的是一家较为低档的水晶饰品或者水晶仿品的店铺，则你的初期投资会大幅降低，大致预算如下：以几百件库存商品为例，假设每件水晶饰品的平均进货价格为10元以下，那么你的商品库存金额只需要几千元即可。这是与一家饰品网店相当的投资。

6．团队成员

你只需要一个人就可以启动这个项目了。

7．库存物流

同饰品网店一样，你大概会为繁多的饰品种类和小型包装所苦恼，所以建立归类清晰的库存账目以及摆放技巧，是必需的事情。

在物流方面，水晶饰品具备了比普通饰品更脆弱的特性，所以你需要完好而坚固的外包装。

8．推广技巧

了解爱美女孩子的饰品潮流，跟随最新的饰品款式，是提升销售业绩的最好办法。

高档水晶制品的高昂价格，低档水晶制品的低廉品质，这是一个差距如此悬殊的行业，你或许会迷失在其中，但请记住，找到适合你销售的顾客群，以及适合你自己的销售手段，建立你自己的忠实用户群体，是这个项目成功的好方法。

9．市场潜力

同为饰品类，水晶制品既没有珠宝类商品的高额价格，也同时具备了高档饰品的所有特性，这是其他一些如塑料、金属饰品所无法比拟的优点。

10．特别注意

不要因为贪图一时的小便宜，拿低档的水晶制品冒充高档货卖给你的顾客，要知道，这是一个需要信誉和口碑的行业，你或许会因为一时的小利益，失去很大的市场成长空间。

11．在线实例

★http://asia.swarovski.com/china/施华洛世奇

施华洛世奇（Swarovski）是世界上首屈一指的水晶制造商，每年为时装、首饰及水晶灯等工业提供大量优质的切割水晶石。

同时施华洛世奇也是以优质、璀璨夺目和高度精确的水晶和相关产品闻名于世的奢侈品品牌。

★http://shop34883212.taobao.com/淘宝网—玉婕水晶饰品店

★http://www.sjf.cn/水晶坊

十二、手表



1．项目概述

假如你拥有一定的手表行业从业经验，并且对各类手表的制造工艺、国内外行情拥有一定了解的话，你不妨尝试一下在网上销售手表。

同时，如果你已经拥有了一家现实中的手表店，那么在网上开一家网络分店，相信一定会给你带来意想不到的惊喜，说不定通过努力，网店销售将会大幅度提高你的总销售额。

而如果你没有自己的手表店，也没有相关的从业经验，那么也没有关系，你可以先从代销开始做起，在淘宝上有很多的手表店，你可以选择其中一些你认为还不错的款式，在你的网络圈子中进行销售，从而积累经验。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

你需要拥有对手表的基本了解，譬如种类、产地、品牌等，这将有助于你在销售时与你的顾客达成基本的共识。

4．产品来源

首先，就近选择手表批发市场，熟悉进货行情。新手入门资金少，没有必要舍近求远去找货源，节省额外开支；就算找到了厂家优势货源，这么点量，根本没有优势可言，花掉的路费也比省下的差价多。通常每个大点的城市都有手表批发市场，那里货源比单一厂家货要全得多，基本可以满足市场需求了，可以作为新手进货实践地。毕竟是刚入门的练习，有点资金可以作为体验和积累经验就够了。在拿货前，多花点精力对市场多做些了解，能少走不少弯路。以后对熟悉了，可以再向外拓展。

其次，瞄准目标手表货物，进货不要贪多。资金少，再被库存占掉一部分那就更麻烦了。在产品选择上要有一定的前瞻性：比如，春节后重点要放在中高档手表上，拍摄处理上架销售的时间周期必须要考虑进去。越是热销的产品，流通越快，资金回笼和周转的也越快。更不要把自己用来进货的资金一次性投入，要考虑到后期的库存压货和补货。因为没有行业深厚的经验，要针对性地拿货，不要贪多，万一看走眼货物没拿准，也好尽快脱身。

再次，颜色款式岔开，实现资金优化。整手拿货，资金很少，就会集中在几个款式上，必然导致了产品面缩小，面窄了给客户的选择性就小了。网络销售模式的特殊性，就决定了宝贝图片和款式实际颜色的重要性。拿的手表颜色和尺码尽量分开拿。比如，有三个颜色三个款式，这样图片上就可以出现三个颜色，也清楚了三个尺码的具体尺寸了。既然资金少，就尽量实现它的最大化利用。

最后，商定退换事宜，做好周转准备。关于拿货时要和对方商定好退换事宜，已经是老生常谈了。这点非常重要，毕竟在很大程度上，它是决定资金周转快慢的最后环节。

5．启动资金

如果你不是代销的话，经营一个手表网店，将会占用比较大的资金投入在库存上。要知道，手表是一个价格弹性非常大的商品，普通

品牌中档手表的话，每块大概也需要百元以上的进货价格。

因此，一个拥有几十块甚至上百块手表的网店，大致会需要5万～10万元以上的资金投入。

6．团队成员

如果你自己就已经很懂得手表的各种工艺，对手表行业也有所了解的话，那么你完全可以独自承担这个项目。

7．库存物流

关于手表的库存，并不建议一次性采购数量多，虽然这可能会在每支的单价上享受不少折扣，但通常它会占用过多本来就不十分充裕的现金预算。

最好的经营办法就是，在你家的楼下或附近，寻找一家手表专营店进行合作，将从他们那里获得的手表样品照片发布到网络上，当有人订货后，你再去店里订购并发货。

因为手表珍贵而脆弱的特性，所以商品的外包装一定要坚固，同时在手表与外包装之间，最好衬垫一些轻软的物品，以防止磕碰。

8．推广技巧

在一家讨论手表的论坛注册会员，并成为其中的专家，将会为你赢得更多的忠实顾客。

重视每一个顾客，要知道在手表等比较高档的商品销售中，回头客和口碑营销，是非常重要的销售手段。

此外，会员制、礼物馈赠等方式也适用于此类项目。

9．市场潜力

手表已经从单纯的实用性，变成了兼具实用与装饰为一体的精美饰品，正在有越来越多的人拥有着不止一块的手表。同时，赠送手表，也成为朋友、情侣、同事之间最好的选择。

这显然是一个绝对不会落伍的行业。

10．特别注意

千万不要贪图一时的利益，将一些假冒伪劣手表销售给你的顾客，这样一来，你将会在这个行业彻底消失。

11．在线实例

★http://www.tvsn.com.cn/家合购物

虽然在首页以及商品权重上看，家合购物似乎是一家专门销售手表的网店，但仔细观察就会发现，这并不是一个单纯的手表销售网店，它似乎还在销售其他的譬如化妆品之类的商品，虽然这似乎会提高其销售额，但很容易令顾客感觉其在手表行业的不够专业，要知道，在手表这种要求精密技术的行业里，专业就意味着你会获得更多的顾客。

★http://dingjun.mall.taobao.com/淘宝网—鼎骏品牌手表专营店

十三、箱包



1．项目概述

箱包生意其实离我们并没有想象中那么遥远，很多人都会觉得箱包制作或采购会很繁琐，但其实这是一个适合大多数人操作的项目。

首先，箱包生意并没有太高的技术含量，你甚至不需要懂得太多的皮质知识，因为目前大多的中档箱包，都不是皮质的。

其次，箱包的价格空间很大，从进货价到零售价，这其中的空间，伸缩性大到会令你很感兴趣的。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

就像经营任意一家皮具商店一样，虽然箱包未必都是皮质的，但你还是应该了解一些基本的皮质常识，至少你该能够正确的区分各种类型的皮质、真皮和假皮，不过这些都不需要专门去学习，去网上搜索一些资料，或去皮具店跟老板学习一下就够了。

你还应该掌握一些基本的箱包保养常识，这将会让你在售后服务中成为顾客眼中的专家，要知道，有超过一半以上数量的回头客来自于卖家热情的解说，以及完善的售后服务。

4．产品来源

每个中等以上城市的服装批发市场附近，都会有专门批发箱包的市场，如果你的城市很小，没有专门的箱包批发市场那也没有关系，你完全可以通过阿里巴巴之类的商贸网站进行箱包的采购。又或者，在项目启动前你可以去几次下面介绍的分布在北方、中原、南方的几个大型箱包批发市场，结识一些箱包批发商，然后定期邮寄一些他们的最新样包图片给你，也可以完成你的商品采购。

（1）四川成都荷花池皮具市场。成都市是中国西部商业重镇，为中国西部最重要的商品集散地。荷花池皮具批发城位于成都荷花池市场第十六交易区福天大厦。该市场位于荷花池中心，地理位置优越。皮具品牌集中，国内外近200个皮具品牌和名优皮革产品上千个

品种集中在本市场内销售。商品销售远达西藏、重庆、云南、贵州，在四川省内各地、市、州、县都有该市场的商品销售。

（2）广州桂花岗皮具市场。广州桂花岗皮具市场是全国规模最大、档次最高的皮具批发市场，也是全球最大的皮具批发市场，它云集了国内外5000多个皮具品牌，箱包产品20多种，高中低档齐全。

（3）浙江义乌皮具批发市场。浙江义乌皮具批发市场是华东六省一市最大的皮具批发市场和全国著名的小商品市场。据介绍，义乌小商品城销售额连续14年居全国之首，日均客流20万余人次，长驻外商8000余家，商品出口180多个国家和地区，是我国出口量最大的外贸采购基地之一，有“占领义乌市场，就占领全球市场”之美誉。

（4）河北白沟箱包市场。白沟的十大专业市场中有箱包交易城及皮革、箱包辅料、五金饰件等为箱包服务的特色专业市场。箱包产品达20大类，1000多个花色品种。150家规模企业、3000多家个体加工企业形成了年产箱包1.5亿只的规模生产能力，产销量约占全国的1/5，成为全国最大的箱包产销基地。

（5）辽宁南台箱包市场。南台箱包市场是东北地区最大箱包集散地。南台箱包市场形成于1980年，新市场建于1992年，总占地面积12000平方米，建筑面积30000平方米，拥有摊床1500个。拥有“真善美”、“欧霸”、“菊王”等国家省市名牌100多个，各种箱包款式达4000多种。市场周围还建有为箱包市场服务的各类门点近百个及高档精品档口300余个。市场日销售量20余万件，日成交额700万元，日上市人数2万多人，年成效额28亿元。在国内20余个省区设立直销点，产品已经打入美国、俄罗斯及东南亚部分国家和地区。

5．启动资金

如果你距离箱包批发市场很近，那么只需要采购一些样品包回来拍照，上传到网店中，当有顾客订购时，你先将样品包邮寄出去，然后再去批发市场采购。这样做的好处是你可以占用最少的库存投入，但不好的地方也显而易见，当某款包在同一时间有超过一个以上的买家，你势必会因为断货而导致发货延迟，要知道，发货速度也是买家很在意的事情。

一家非常小型的箱包网店，在起步的时候甚至可以占用不到100

只箱包的库存，以每只几十元计算，大概几千元就可以营业了。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

箱包产品会很占空间，所以需要有一定的空间来存放你的商品。

在物流方面，箱包产品因为个体较大，所以你需要多洽谈一些快递公司，以取得最佳的快递费用。

同时，因为体积较大，你一定要寻找信誉好的快递公司，以免他们的快递员将你的商品摔破或刮坏。

有一种预防的手段，就是你自己加强箱包的包装，不过这样一来你的物流费用肯定是要增加了。

8．推广技巧

如果你的价格具有足够的诱惑力，那么你只需要在加强一下你面对女孩子时的推销能力就可以了。

你会发现，购买包包的大多数都是女孩子，她们更换包包的速度超出你的想象。

她们可能更在乎款式和价格，反而对质量不是特别在意，当然你的质量也不能太马虎。

9．市场潜力

每个人都会拥有至少一只以上的箱包，尤其是女孩子，她们甚至会为了配合衣服，采购了很多包包预备在衣橱旁。

10．特别注意

用良好的沟通、产品的推陈出新来增加你的回头客数量。

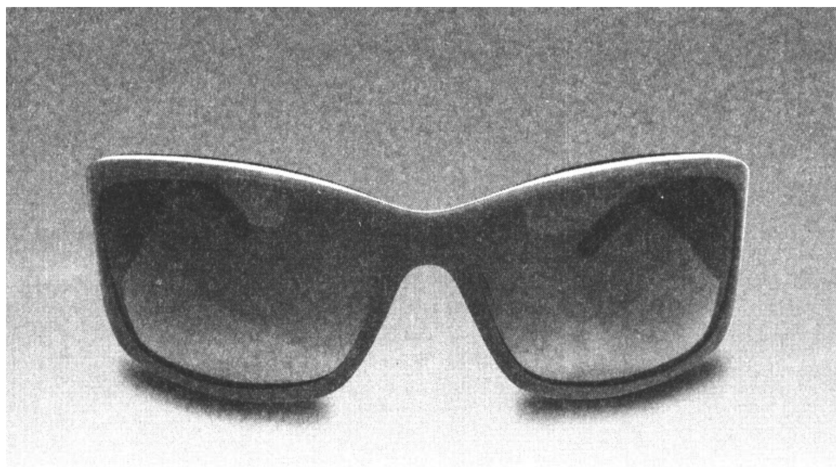
11．在线实例

★http://www.mbaobao.com/麦包包

麦包包诞生于2007年9月，由意大利近百年历史的箱包家族集团VISCONTI DIFFUSIONE SNC提供天使基金设立而成，它是中国领先的时尚箱包在线直销网站。

麦包包致力于打造箱包快速时尚新模式，为中国的消费者提供高性价比的多品牌时尚箱包产品。目前，麦包包拥有多个时尚品牌，如飞扬空间、浪美、卡唐、阿尔法等；并独家网络代理美国迪斯尼—米奇、中国香港薇莱等国际国内知名品牌产品。网站拥有近万款箱包品种及数量，产品线涉及时尚、商务、休闲、户外运动等多个系列。

十四、眼镜



1．项目概述

每一个时髦的爱美的人士，都应该拥有至少一副以上的眼镜，它可以遮阳、可以避光、可以躲避别人的眼神、可以隐藏你的目光。它甚至可以什么功能都不用有，哪怕只有一副镜框都可以，就只是一个装饰品而已，你常常都会看到那些公众人物，经常会变化不同的眼镜出场，眼镜似乎已经成为了宣扬个性的重要点缀。

而销售眼镜，也一定会成为每个爱美女孩子最喜欢做的事情，哪

怕你是一个男孩子，只要你喜欢追逐潮流，喜欢关注时尚，那么这也将是一项适合你经营的生意。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

如果你拥有一定的行业经验，可以销售一些视力矫正类眼镜，那么在售后服务的配件销售中，你也会获得不菲的收入。

3．所需技能

单纯的装饰类眼镜，没有什么特殊的技能需求。

近视镜、老花镜、偏光镜等需要一些专业知识，建议拥有从业经验的人经营。

特殊工种所需要的眼镜，譬如驾驶眼镜、强光眼镜等，由批发商培训一下就可以了。

4．产品来源

在大多数的小商品批发市场中，都可以找到专门批发眼镜的摊位。

5．启动资金

做眼镜生意，没有你想象中那么高的门槛，假如你并不想一开始就选择特别高档的眼镜，也并没有打算销售一些专业级别的眼镜，譬如视力矫正镜、运动眼镜、特殊工种眼镜的话，那么这并不是一项需要占用太多资金的项目。

大概的启动费用，4000～7000元就足够了，这基本上是200副眼镜的库存量了。

6．团队成员

这是一项并不复杂的买卖，你并不需要帮手，你自己就可以搞定一切了。

7．库存物流

眼镜的库存没有什么太多技巧，你只需要注意它们易碎而脆弱的特性就可以了，而在物流中，也因此要特别加强包装的牢固性，并且要选择可靠性比较高的快递公司。

8．推广技巧

爱美女孩子以及潮人们喜欢聚集的网站论坛、QQ群、博客都可以成为你推广的地方。

9．市场潜力

随着社会技术的飞速发展，随着人们文化、生活水平的不断提高，眼镜除了担负视力保健工作外，饰品的作用也日益深入人心，眼镜在人们生活领域中将要发挥更重要作用，并将拥有更大的市场。

10．特别注意

在不久前的一份关于暴利行业的调查报告中，眼镜名列其中。也许有人会奇怪，一个小小的眼镜业，也能进入《十大暴利行业排行榜》？

中国的老年人已超过了1.3亿，上了42岁的人眼睛已开始老花，若再加上这个年龄段的中年人，实际上已超过了3.2亿人，这些人中90%的人都需要眼镜。中国的在校大学生为2000多万人，其中至少80%的人需要眼镜。而且一个人对眼镜的需求不止一副，再加上眼镜为易碎品，损坏和更新率很高。眼镜业内的统计数字表明，中国对眼镜的需求每年在5亿副左右，这个需求已超过了中国电话的总门数。其每年的交易发生额超过了500亿元。

眼镜业里有这样一段广为流传的顺口溜："20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖你是讲交情，400元卖你是讲行情"。而"一副眼镜，你带3天就坏，属于使用不当，带3个星期就坏，应该习以为常，如果过了3个月才坏，就算你大赚特赚"。

实际的情况是，镜片的成本是售价的10%都不到！眼镜业的利润是以多少"倍"来计算的。而且伪劣假冒防不胜防。

实际上，中国在珠江三角洲一带，已形成了强大的眼镜工业生产

基地，其所生产的眼镜与国际名牌商品，无论外观还是内在质量，均已伯仲难分。在广州、北京、上海等地市面上号称韩国和日本进口的眼镜框架，特别是日本框架，基本上都是从珠三角进的货。这一地区的眼镜出厂价二三十元，到了眼镜店的柜台上，挂上韩国和日本进口的标签，就卖到了一两千元，这果然是一个暴利行业。

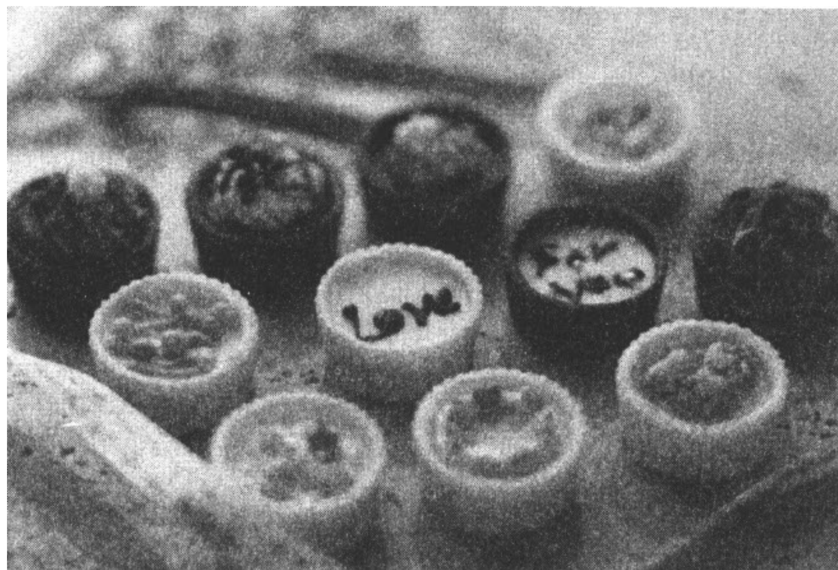
11．在线实例

★http://www.keede.com.cn/可得眼镜网

可得眼镜网凭借其创新的商业模式，诚信的经营理念，以爆发式的增长速度，眼镜网络销量连续3年全国第一，市场占有率遥遥领先，成为中国最大的眼镜B2C企业。飞速发展的可得眼镜网获得了多项殊荣，“2009中国网上零售商城品牌50强”、“2009消费者最喜爱的网站TOP100”、“2009年度最受欢迎B2C商家”、“2008年度最佳眼镜商城”、“2008年度最受欢迎商家”、“诚信守约、放心配镜”、“2009 LADIES COMMERCE饰品购物类平台推荐品牌”等奖项的荣膺，不仅是对可得眼镜网业绩的肯定，更是对该公司未来前景的充分认可。

第二章
食

十五、零食（糖果、果冻、巧克力、瓜子等）



1．项目概述

随着人们生活水平的提高，零食行业在最近这些年，有了翻天覆地的变化，不仅在材料、品种、质量、花样上不断推陈出新，在销售方式上也有了突破性的变化。

随着网购在生活中的日益普及和深入，在网上买零食，似乎已经成了很平常的事情，天南海北的人都可以在网上找到自己想吃的可口美味，有很多是在家附近所买不到的，又或者是不愿意那么麻烦跑那么远去寻找，只需要点点鼠标，美味就可以送到嘴边了。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

如果你能够手工制作一些零食，并且拥有相关证件的话，那么你就会拥有更大的利润空间，它们可能是来自半成品或原材料采购价与销售额之间的大幅盈利。

3．所需技能

如果你可以做到对所销售的美食拥有基本的认知，可以知道它们每一种的产地、材料、味道，那么会对你的销售推广以及售后有很大的帮助。

而如果你是一个手工制作零食的小作坊，那么拥有一门制作某类零食的手艺，是必不可少的。

4．产品来源

你可以去所在城市的食品批发市场寻找你所需要采购的产品，又或者更专门一些的零食，譬如栗子、花生、自制巧克力之类的产品，你可以费些心思找到一些制作作坊，然后与他们谈判供货协议。当然，你需要对他们的卫生和质量进行严格的考察。

5．启动资金

例如，一个在社区内开小型超市的老板，他的店铺面积仅有一个普通家庭的客厅那么大，大概只有20多平方米的样子，但产品非常丰富，尤其是受孩子与年轻人喜欢的零食很多。其商品采购成本，除食品饮料和生活食品（如方便面、面包、干面条等）外，只有零食的话，大概4000～5000元即可。

因为零食类商品的种类繁多，外包装也比较华丽，但实际上采购时候的成本并不高；同时，零食的利润空间也明显大于其他食品，而且，零食的库存周转频率也明显高于其他食品。同一个周期的话，主食或其他食品大概采购一两次，但是零食就需要最少四五次以上。

但零食又不能一次多采购太多：一是因为很多散装的零食存放时间过长会失去原有的味道和质感；二是避免过多库存可以减少资金占用量；三是可以根据顾客需求及时调整产品种类。本项目所需资金不

大，4000～5000元即可以开张了。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

当然，如果你所销售的零食，并不是独立包装直接销售的，那么整理和包装零食也将是一项比较繁琐的工作，当发货量提升的时候，或许你需要一个帮手，协助你做好采购、分类、整理、包装、发货等工作。

7．库存物流

关于库存的部分，其实在上面启动资金的案例里面已经有所提及，那就是尽量用比较少的库存和比较快的周转期，来减少销售上的风险。

而你需要重点注意的大概就是物流了，因为零食是食用类的产品，所以在外包装上一定要牢固，千万不要在运送过程中出现包装损坏等问题。

8．推广技巧

精致的食品图片，诱人的描述，是令你的顾客愿意第一次购买的原因，但如果你想要在零食这个行业里做好的话，那么质量和口感会更重要一些。

记住，这也是一个需要回头客和口碑的行业。

9．市场潜力

零食人人爱吃，生活条件好了，谁也不会吝啬对待自己的口舌。品味各色零食，既消遣时间，又可以满足消费者的馋虫，这个市场永远只会越来越大。

10．特别注意

做食品生意，产品质量一定要抓牢，一切都本着为顾客健康着想

出发。

如果是自制的零食，那么你还需要一些譬如卫生许可证之类的证件。

另外，产品的保质期也非常重要，千万不要销售过期产品给你的顾客，你很可能会因为一宗投诉而丧失经营权，并且惹来很多不必要的麻烦。

11．在线实例

★http://www.ss51.com.cn/食尚网

食尚网是北京同创网讯科技有限公司旗下项目，该项目经过1年多的经营发展，目前已成为国内最具规模、专业性较强的一家专事休闲食品文化建设与传播、休闲食品销售的电子商务网站。公司以倡导“时尚、品位、休闲、快乐”的美食新生活为目标；以营造“有滋有味”的现代办公、家庭美食新风尚为己任。致力为现代办公族人群、高档社区家庭奉献健康、优质的美食和高品质的生活服务。

十六、饮品（咖啡、奶茶、茶叶等）



1．项目概述

这里所指的饮品，并不是那些液体的瓶装饮品，而是那些还需要经过再次制作，譬如冲泡等工作的饮品制品。

2．盈利模式

茶叶长期位于暴利行业前十之内，可见其利润率是相当高的。而咖啡及其他饮品制品，也无不是微本利大的产业。

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

若是半成品加工模式，则可以赚取更多的利润。譬如你可以从南方产茶地采购散装茶叶，然后称重封装后出售。

3．所需技能

这是一项不需要什么特殊技能的项目，你唯一需要懂得的，大概就是将你的产品如何销售给更多的人。

4．产品来源

主要有以下几个来源：

（1）各大城市都有规模不等的茶城，你可以去哪里采购你所需要的商品。

（2）如果资力足够，你也可以去南方比较知名、比较集中的几个产茶大省采购，譬如占据了中国产茶量2/3的江南茶区，包括了浙江、湖南、江西等省和皖南、苏南、鄂南等地，生产的主要茶类有绿茶、红茶、黑茶、花茶以及品质各异的特种名茶，诸如西湖龙井、黄山毛峰、洞庭碧螺春、君山银针、庐山云雾等；还有西南茶区的云贵川，生产红茶、绿茶、沱茶、紧压茶和普洱茶等，是中国发展大叶种红碎茶的主要基地之一；华南茶区的广东、广西、福建、海南等省及我国台湾地区，生产红茶、乌龙茶、花茶、白茶和六堡茶等，所产大叶种红碎茶，茶汤浓度较大；江北茶区包括河南、陕西、甘肃、山东等省和皖北、苏北、鄂北等地，主要生产绿茶。

（3）通过网络或其他资源，获取茶农或茶商的资料，利用电话等进行采购沟通。

5．启动资金

如果你需要亲自去外省进行茶叶采购，那么前期你或许需要一定的资金在调研走访上，而一旦走上了正轨，与茶商们确定了供货关系后，你的资金就仅仅在库存上即可。量力而行即可，茶叶行业如同玉石行业，高档的产品卖得天价，但普通的产品却也低廉得很。所以，这是一个几千元也做得，几十万元也做得的行业。

如果你只是在本城进行采购，或者干脆直接采购封装完毕的速溶型饮品制品，那么你的投资相对要固定，并且额度应该控制在5000～8000之间。

6．团队成员

你一个人就可以完成所有的事情，增加帮手也只是增加了费用支出而已。

7．库存物流

在库存上，千万记得防潮，以及饮品制品的保质期问题。

而在物流上，采用与食品快递相同的快递方法即可，主要是要保证产品的密封完整性，没有谁会愿意看到一个入口的食品，拿到手时就已经包装破损。

8．推广技巧

上班族以及那些赋闲在家的SOHO族，会是你最好的客户群体，你应该多多增加这方面的朋友圈子。

此外，会员制、礼物馈赠等方式也适用于此类项目。

9．市场潜力

仅以茶叶为例。

中国茶产业是一个跨农业、工业和服务业的综合产业，现有茶园面积145万亩，年产茶叶114万吨，农业产值298.8亿元，出口28.95万吨，换汇6.08亿美元，内销78万吨，实现销售额753.48亿元。

全国茶叶初制厂有几万家，精制厂有1600多家，大型茶叶批发市

场有300多家，茶叶零售店有10万多家。

涉茶人员上亿，仅茶农就有8000多万人。

2009年，我国人均茶叶消费量约0.33千克；而全球人均茶叶消费量为0.5千克，可见国内市场消费潜力巨大。

可作为参照的统计数据有：香港、台湾地区人均茶叶消费都在1.2千克以上；近年来，北京、上海等地2009年人均消费茶叶量增长了1倍，同样达到1千克以上。

我国当前饮茶人口为20%，而饮茶人口每增加1%，消费量就能增加4万吨；人均消费量每提高10%，年销量同样能增加4万吨。

目前，我国茶叶消费正处于快速增长时期。

10．特别注意

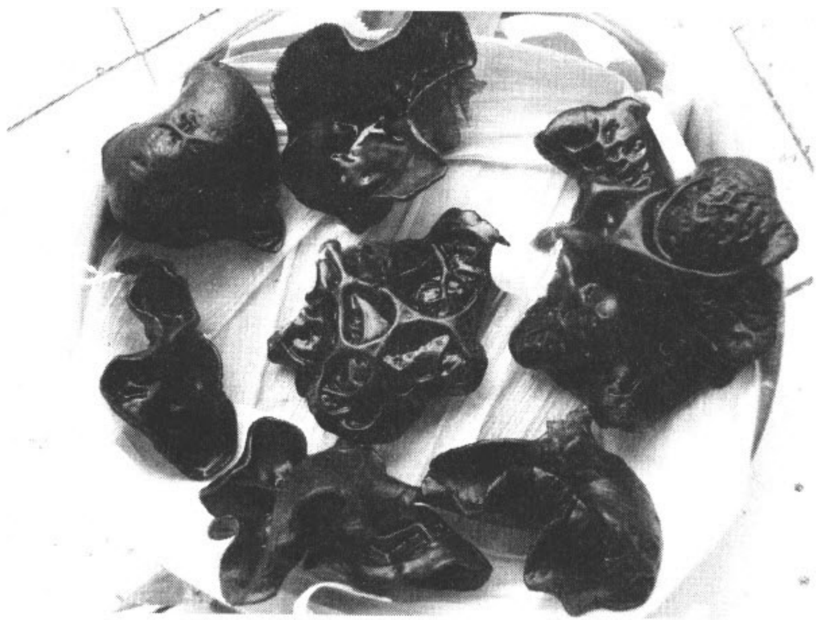
学会分辨一些基本的茶叶、咖啡、饮品制品的分类，不要因为自己的疏忽，导致顾客受损失，你将会因口碑问题而失去很多回头客。

11．在线实例

★http://www.dachadu.com/中国海峡大茶都

这是一家集在线销售与产品批发的茶叶网店。

十七、土特产（鱼肉制品、坚果、蘑菇、木耳等）



1．项目概述

土特产是指某地特有的或特别著名的产品。广义的土特产，不仅包含着农林特产，而且也将矿物产品、纺织品、工艺品等包括进去，一般而言，它是来源于特定区域、品质优异的农林产品或加工产品，既可以是直接采收的原料，也可以经特殊工艺加工的制品，无论是原料还是制品，其品质与同类产品相比，应该是特优的或有特色的。

进入21世纪，国家大力支持土特产品网上交易，目前，像张家界茗茶网等一些优秀的土特产销售网站年销售额达到了数百万元，互联网的发展使得更多的人足不出户就能购买各地的土特产。

所以，如果你所在的地区也有一些是其他地区所没有或极少的土特产，你不妨考虑做一家网上销售土特产的店铺。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

或者你就在土特产的原产地，那么你完全可以利用资源优势，批发一些半成品，然后自己加工封装后拿到网上来销售。同时当你的零售市场开拓到足够大时，你也不妨考虑做一下面向外省市的本地特产

供货商。

3．所需技能

你需要掌握基本的土特产知识，对所经营的土特产要有全方位的了解，包括起源、制作方法、保存方法、食用或二次加工方法等。

如果你经营的是一家涵盖了二次加工和封装的网店，那么对产品的加工技能是你所必须掌握的，要知道，大多数土特产之所以闻名，一方面是因为产地；另一方面还是因为特殊的制作工艺。

4．产品来源

如果你就在某类特产的生产省份，那自然最好，这是经营此类产品的最佳人选，你可以去当地盛产该类产品的地区去踩点，并选择物美价廉的供货商。

5．启动资金

经营土特产不需要很多的资金，这首先要视你经营的是何种土特产，如果你在东三省经营山珍，那自然需要一定的资金，但如果你是在西北经营一些类似奶酪、牛肉干、果肉制品之类的土特产，那么你只需要几千元的资金就可以开始运营了。

同时，你如果在当地有一定的人脉，甚至还可以为本地一些专卖店或加工厂做网上代销，如此一来，你所需要支付的，仅仅只是上网工具的费用而已。

6．团队成员

在经营的最初，你一个人就可以应付所有的工作。但是当你的经营开始走上正轨，还是增加一个帮手最好，他可以协助你做好产品分装和发货等工作，要知道，土特产多数都不是包装完好的独立商品。

7．库存物流

土特产的库存有很多的注意事项，最重要的当然就是防潮以及防虫，不过依据不同的土特产会有不同的库存要求，这一点需要你在经

营该产品前进行详细了解。

8．推广技巧

独一无二的材料、品质和制作工艺，是土特产制品能够取得更多顾客多次光临的技巧。看一下淘宝网上销售前几名的土特产店铺，就可以得知，物美价廉，同时来自土特产生产省份的店铺，会比来自其他省的店铺要更容易推广。

尤其是食用类土特产，味道绝对是至关重要的，所以，经营土特产，最好的推广技巧就是顾客的口碑。

9．市场潜力

人们的生活水平提高了，跨季节跨区域的食品也日益成为人们生活中很普通的现象，想吃南方的土特产，哪里还需要去专门的市场购买，更不必由远在他乡的朋友捎带了，只需要上网动动鼠标，好吃的土特产制品几天后就可以送到手中。

这个现象，已经是目前人们生活中的一个习惯了。

10．特别注意

食用类土特产千万要注意食品安全，在采购和库存时，尤为关键。

11．在线实例

★http://www.womai.com/我买网

这是中粮集团直属的网店。

★http://xm3q.taobao.com/淘宝网—3Q美食超市

这家网店主要经营台湾厦门等地区的土特产食品。

十八、保健品（滋补、养颜、强身、健体）



1．项目概述

随着生活水平的日益提高，人们在满足了物质的基本需求后，开始追求更高层次的物质和精神需求；同时，因为现代生活的环境和压力等因素，也直接导致了人们对保健类产品的需求大幅提升。

人们已经从过去的单纯的食补，转化成了现在的按需进补，前几年脑白金、黄金搭档、静心口服液等产品的旺销，就可以看出，保健品市场的巨大需求。已经有越来越多的男士、女士开始注意自身以及家人的保健了。

而这一切，随着网购的越发成熟，在网上开一间专卖保健品的店铺，也将成为你创业的一个选择。

同时，由于这个行业的入行门槛不是很高，所销售的也多数都是

完整的商品，因此，没有太多专业技能和行业背景的你，或许可以考虑一下这个项目。

2．盈利模式

该项目的优点是：由于多数保健品都是已经由商家进行了最终包装的完整产品，并且也通过各种渠道让大多数人都对这些产品有了一定认知，譬如各类维生素补品。所以省却了你二次加工，以及向顾客费力推销解释产品的过程。

缺点也很明显，那么就是，你只能赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

有一定人体保健常识，是必要的。不过没有的话，也没有什么关系，大多数的保健品，在使用说明和宣传单上，都会注明它们的功效和适用人群。

当然，如果你是一个医学科的专业人士，那么这个项目完全可以作为你的兼职来进行。你可以用你的专业知识，指导你的顾客选购适合他们的产品。

4．产品来源

有一定实力和规模的保健品生产商，在各地都会有自己的代理，你所要做的，就是去找到这些代理商，然后从他们那里洽谈到一个合理的价格。

5．启动资金

仅仅只是代销的话，这并不是一个需要很多资金的项目。如果你并没有该行业的成熟经营经验，那么在经营初期，也最好不要一下子就上架了很多产品，建议先从某一供货商的单系列产品开始销售，作为发展壮大的起点。譬如你可以选择某一类产品，是用来养颜的，还是滋补的，还是为了补充维生素等。

6．团队成员

不需要其他人的帮忙，你甚至可以兼职或者作为第二职业来经营就可以了。

7．库存物流

在库存方面，如果你距离供货商不是很远的话，每一类产品的库存只要足够3天销量就可以了，当然在最开始，你或许并不知道自己每天可以销售多少，此时应多去参考网店平台上其他经营类似保健品的店铺，研究对方的畅销产品，然后据此去进行采购。

8．推广技巧

找到各类产品的潜在客户群，是你首先应该做的事情。譬如养颜类的，你应该多去一些OL常常会流连的论坛或圈子；譬如保健类的，你应该关注一下妇幼人群和老人群体；现在办公室综合症日益严重，因为缺乏锻炼和挑食，大多数白领们都进入了一种亚健康状态，你首先要找到这个销售点，然后根据这个销售点去寻找自己的目标客户，就容易得多了。

这同样也是一个很重视口碑和服务的项目，所以，良好的服务，以及会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

保健品行业目前来说，应该算是一个相对成熟的行业了。中国经济逐年稳步前进，十几亿人市场的巨大需求，是保证这个行业会继续蓬勃发展的根本。

10．特别注意

在销售的服务过程中，千万不要不懂装懂，在销售每一类产品之前，你一定要了解该类产品的功效以及适用人群，如果不能事无巨细地熟知，那么也千万不要信口开河与你的顾客乱说。

同时，注意不要过分夸大产品的功效，要让你的顾客明白，适合的产品，以及适合的使用方法，才是获得最佳功效的方法。

11．在线实例

★http://www.yihaodian.com/healthy/index.do?merchant＝21号店　营养保健频道

★http://www.redbaby.com.cn/health/红孩子商城　保健品频道

十九、食品添加剂（调味料等）



1．项目概述

食品添加剂是为改善食品色、香、味等品质，以及为防腐和加工工艺的需要而加入食品中的化合物质或者天然物质。在这里，食品添加剂同时包括了一些食品制作中所需要的调味料产品，如烤鸡翅用的腌料、在酿制葡萄酒时除酸的添加剂等。

如果你所在的地区有一些特殊的食品配料或的食品添加剂等，你不妨考虑一下这个项目。当然，如果你所在的地区并没有这样的东西也无妨，只要你是一个热爱美食，并且拥有一定的食品添加剂行业经验，那么你也可以成功的经营一家专门销售食品添加剂的网店。来自全国各地的需求数量，一定会大大地超乎你的意料。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

该项目需要一定的专业知识，你至少应该准确地了解每一种添加剂的成分以及使用方法，最重要的是，你需要知道它不该使用在哪些领域。要知道，不是每一种添加剂都可以用在任意的食品制作中的。

4．产品来源

通常，在各大城市都会有此类专营的市场或店铺，但它们通常都不是在闹市或繁华地段，所以你大概需要经过一番寻找，才能找到称心并合适的供货商。

5．启动资金

食品添加剂的种类繁多，如果没有行业经验，通常是很难启动项目的，而且在产品采购时也需要一定的业内经验，所以，这个项目的启动资金并不是最重点的，因为，你甚至可以成为某个大型食品添加剂经销商的代销，只用很少的资金，就可以开始经营了。

6．团队成员

假如你经营的是一般的食品配料的话，那么你自己就可以搞定一

切了。但如果你还经营了很多其他用途的食品添加剂，譬如防腐或除酸之类的产品，那么你最好能够有一个帮手，来帮你搞定库存和物流。

7．库存物流

你该怎么确定在种类繁多的食品添加剂中，各自的库存比率呢，如果全都采用同样数量的库存，那么势必会有一些容易销售的产品市场断货，而一些不经常有人购买则长期占用库存资金。正确的做法是，定期盘查库存，适时调整库存数量和进行有效的产品促销，加大库存商品的流通和流转，让库存资金盘活起来。

在物流的选择上，可靠可信的合作伙伴是必需的。值得注意的是，快捷通常是这类产品目标用户所最关心的，他们恨不得上午买了下午就可以下厨使用了。

8．推广技巧

多多关注美食节目和信息，掌握美食潮流是关键，要明白最近流行吃什么，才好确定你的采购计划和库存数量。

一个成功的网店老板，是可以抓住美食潮流，然后迅速作出反应，推出物美价廉的美食配料来占领市场的人。

同时，多数在网上购买配料和添加剂的人，对服务态度的要求也都比较高，因此，掌握良好的沟通技巧也是销售的关键。

9．市场潜力

民以食为天。在温饱逐渐解决的今天，如果让食品更出彩，也就成了大多数人所追求的，很多貌似只能去饭店才可以享用的餐点，其实只要有了配料，自己在家也是可以操作的。

这正是食品添加剂市场的广阔天地，随着“80后”、“90后”逐步开始主持家务，他们已经不再拥有前辈们自行调制配料的能力，所以，购买现成的调味料，也成为了他们的首选。

另外，对一些喜欢DIY食品的人来说，各类添加剂也不再需要辛苦跑去批发购置，只需要在网上就可以买到，无疑也是一种幸福的事

情。

10．特别注意

在库存中，千万要做到防潮、防虫。

在知识范围内解答顾客的产品知识问答，不要不懂装懂。

11．在线实例

★http://www.foodadd.net.cn/中国食品添加剂网

这是一个比较专业的食品添加剂网站，在这里，你可以采购或了解业内的一些资讯。

★http://jdlsp.mall.taobao.com/淘宝网—吉得利食品专营店

这家在淘宝网上很有名气的调味品商店，曾经有一段时间主打烤翅的配料，每一款都达到了销售数量数千份的级别。

第三章
住

二十、土特产（布艺、首饰等）



1．项目概述

有些人的家乡因为地域或者拥有少数民族的缘故，所以会盛产大量的带有浓郁的地方特色的工艺制品，譬如云南的蜡染、江苏的丝绸等。

假如你的家乡也恰好拥有着这样一些具有地方特色的工艺制品，那么你为何不尝试着，将这些工艺品通过网络销售到四面八方呢？

不管你是想创业，还是想兼职，或者只是想赚点外快，那么抽点时间去当地的市场，采购一些具有地方特色的工艺制品，然后挂到网上去销售，这是一项并不需要耗费太多时间和精力的项目。

并且，这个项目非常适合网络销售。要知道，虽然作为当地人的你并不会对这些见怪不怪的工艺品感到惊喜，但很多其他地方的人可是对这些东西充满了期待的。

2．盈利模式

你可以赚取从供货商处拿货价格与出售价格之间的差价。

设计和代加工一些特色工艺品，也可以获取一定的报酬。

3．所需技能

这大概是最省心省力一项生意了，因为作为地方特色的工艺品，多数并不需要你去特别地进行二次加工，你只需要懂得如何包装它们和如何将它们发送到购买者手中即可。

当然，如果你恰好是一个工艺品制作者，那么你需要具备以下技能：

（1）拥有精湛的制作工艺。

（2）学会一些基本的电脑及网络使用技能。

4．产品来源

寻访当地特色工艺品的制作集中地，或找到规模加大的加工厂。

在盛产具有地方特色工艺品的城市，通常都会有该类产品聚集的市场，你可以不时地去淘一些物美价廉的产品来出售。

5．启动资金

仅仅只是把土特产工艺品当做兼职来做的话，几千元的投入就可以开始运营你的网店了。

但如果你希望把这个项目当做一次创业的话，最好联系1～2家以上此类土特产制作和生产的工厂、作坊、工作室等，建立长期的合作关系，这是取得具有优势的价格以及获得最高的品质保证。但这样一来，你的投入则明显要加大。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

此类产品没有什么特殊的库存要求，同时也由于其具有工艺和地域特色等特点，并不会拥有太大的市场需求范围，所以反而你的库存数量并不会占用很大的资金量。只是当经营了一段时间后，摸索出一些适合你的销售习惯以及市场需求的产品后，增加一些该类产品的库存即可。

开一间土特产工艺制品网店，在启动时大概需要的预算资金为：按照150件产品，每件平均40元成本计算，产品库存资金占用数量大概在6000元左右，加上你的电脑设备等投入，大概10000元以内就可以开一间货品齐全的小型土特产工艺品网店了。

在物流方面，并没有特殊的要求，多数土特产工艺品都是容易包装和运输的产品，偶尔有易碎和脆弱的产品，那么只需要注意一下包装的牢固度就可以了。

8．推广技巧

如何找到你的客户群体？你首先应该意识到，会对这些具有地域特点工艺品感兴趣的，多半是距离这个地域比较遥远的人群，并且是一些具备了一定审美情趣和收入的人群，因此，你可以把你的目标定在一些大中型城市的上班族上，找到他们经常聚集的活动论坛以及圈子，参与讨论，并利用介绍地方风情的方式顺带展示你的商品，这样既不会引起大家认为你是广告而产生反感，同时也可以有效地吸引到更多人的注意。

9．市场潜力

毋庸置疑，这个项目吸引的不是一个大众化的市场。但谁说小众市场就不可以让你赚钱呢，通过互联网的长尾理论，我们可以通过最小的投入和最大的展示范围，让更多人关注到我们的产品，从而只需要满足针对性很强的那一小部分顾客，就已经足够令我们赚取到足够

的利润了。

10．特别注意

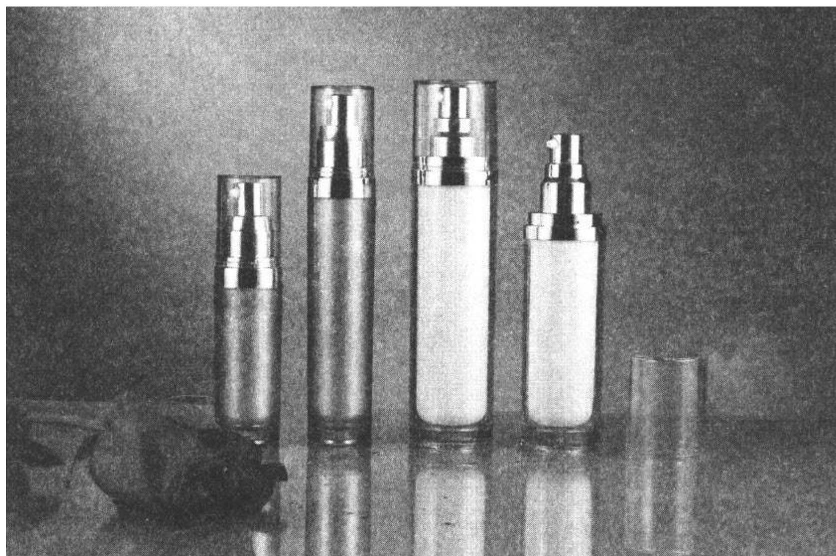
想要更好的发展，那么你需要具备土特产工艺品的制作技能，并且逐步参与到设计工作中去，当你的产品成为独一无二的商品时，你会拥有更多的拥护者和顾客。

11．在线实例

★http://b000.taobao.com / 淘宝网—贵州印象网店

从名字就可以看出，这是一家经营贵州土特产商品的网店，目前该店已经做到了皇冠级别。主要经营贵州的银饰以及蜡染制品。

二十一、化妆品店（护肤、清洁、香水等）



1．项目概述

据统计，化妆品已经成为在互联网上销售收入排名第三的行业。化妆品零售巨头雅芳中国，2005年最高峰时在中国拥有6000多家专

卖店，全年销售额达到17亿元。而在2007年，淘宝网化妆品销售总额达26亿元。

爱美客化妆品购物网是一个销售各种化妆品的网站，而淘宝名妆燕子窝也是一个专业的化妆品销售店，它们的掌门人是同一位漂亮的MM——史燕。

史燕说，想从事化妆品网络销售，开始的时候主要是自己使用化妆品，到商场买又觉得太贵，于是就想到在网上找价格优惠的产品，因为自己一直从事网络方面的工作，对网上销售非常的熟悉，有过几次网购化妆品的经验后，发现价格差别好大。于是想着自己是否也能开个网店？通过亲戚朋友了解到了一些进货渠道，又做了网上销售化妆品的市场调查，觉得化妆品适合在网上销售，产品附加值高，物流也不麻烦。

而且，卖化妆品能为身边的人提供方便，与通过网络销售这两点并不冲突。能给身边消费者带来实实在在的优惠，那就也能给网上的网友带来优惠，关键是要进货渠道好，并且要保证质量。

开一间经营化妆品的网店，对于每一个爱美女孩子来说，都将是一个把爱好与工作能够完美结合起来的项目。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

首先你要了解一些基本的皮肤知识、护肤知识、相关产品知识以及一些常见的皮肤问题的解决办法，只有成为顾客心目中的专家，才能应得更多的回头客和良好口碑。

4．产品来源

与化妆品专卖店洽谈，获得具有竞争力的代理商级别价格的产品。这个就要看你个人的沟通和谈判能力了。

或者可以成为一些大型化妆品网店的代销点，赚取佣金，这是女孩子兼职的最佳选择，即满足了自己对化妆品的爱好，又可以赚到

钱，一举两得。

5．启动资金

如果你只针对某个品牌的系列化妆品进行代理销售的话，包括了代理费与首批货款，大概需要1万～3万元左右的资金。

但是作为一个小型的网店，你最好先采购一批你自己认可或朋友圈子里广泛认可的某类产品来进行试销。

这样的好处是，首先你对该产品比较熟悉，销售的时候懂得如何引导顾客，其次这个产品是经过了至少在你们朋友圈子这个市场的检验，一定程度上减小了滞销的风险。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

化妆品的外包装通常都是瓶瓶罐罐的，所以库存时一定要注意轻拿轻放。

同时在发送货物时也一点要注意外包装的牢固度，很多此类产品被顾客投诉的原因，最多的就是包装损坏。

8．推广技巧

网上销售化妆品技巧，就在于客服沟通的技巧。譬如客服遇到来刁难的客人该怎么办？下面介绍一些简单实用的沟通技巧，简称销售三步走：

第一步，要先了解顾客的需求。化妆品销售技巧要掌握关键步骤，了解客户，引导客户很关键。

第二步，引导顾客的需求变为购买动机当你了解或分析了顾客的需求后，那么你就需要引导她的需求，将她的需求转变成购买动机，也就是让她明白她自己的需求，这是很关键的一步，取决于你是否具备足够的自信和沟通能力，让你的顾客对你的建议产生信服。

第三步，重申顾客的需求，分析以及她最适合的那款产品的好处，促成交易。

只有你把自己锻炼成了一个护肤专家，并且能够让你的顾客对你产生信服感，那么再配合良好的客服沟通技巧，势必会拥有更多的回头客和良好口碑。

9．市场潜力

网络销售化妆品，正在呈现势如破竹的发展趋势，它将会在人们未来的生活中，给人们一个完善、便捷、周到、安全的服务，轻轻松松就能让人们把美丽带回家！

10．特别注意

让自己成为护肤专家，是该行业销售中的关键。要有自信，让顾客信服你。

当然，良好的售后服务也是必不可少的。

不要贪图一时的利益，经营所谓的仿版化妆品，化妆品不是箱包，化妆品是直接用到肌肤上的，而所谓的仿版其实就是假冒伪劣产品。

11．在线实例

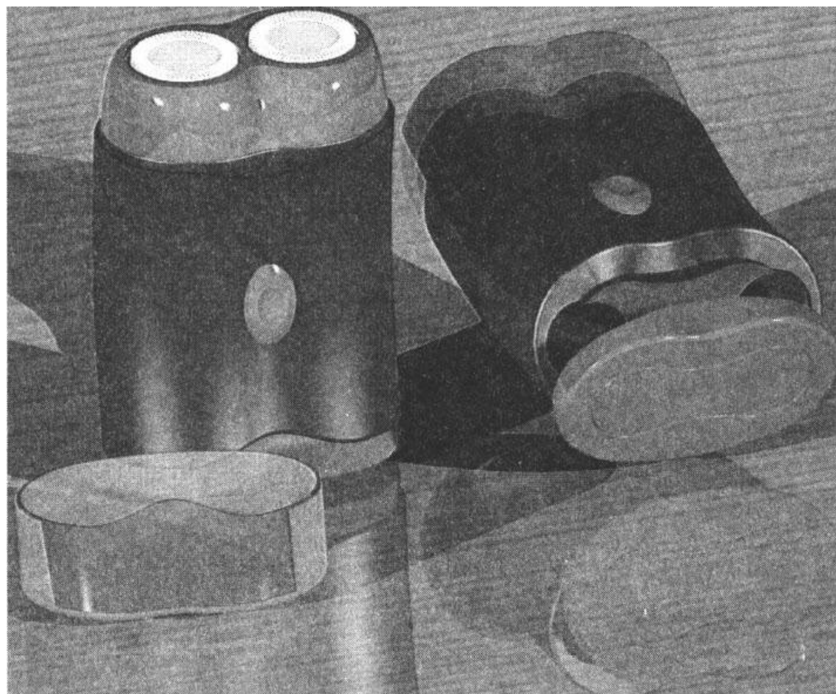
★http://www.aimke.com / 爱美客化妆品购物网

★http://shop34619278.taobao.com / 淘宝网—名妆燕子窝

★http://shop1450644.taobao.com / 淘宝网—心蓝T透网店

这是一家成立于2004年的老牌淘宝化妆品店，目前已经做到了三至尊皇冠级别，产品的成交数量超过了240万件以上。由最初的个人网店，发展到2007年时成立了公司现在拥有员下80多人。

二十二、个人护理（刮胡刀、电动牙刷等）



1．项目概述

随着全民生活质量的日益提高，广大男性、女性对彰显个性化时尚品位的渴望，以及对时尚美关联产品、时尚美周边产品以及时尚美衍生产品的热力追捧，从而形成了美妆和个人护理用品业这个巨大的消费市场。

放眼目前国际美妆业和个人护理用品业市场的现状，众多国际资深品牌在品牌专有和特许发展的历程上已经走了很多年，无论是历史还是文化的烙印还是人文特色的积淀都得到了足够的弘扬和呈献。

在这里的个人护理用品，包含了剃须刀、剃须液、电动牙刷、肌肤护理等各类非美妆类个人护理产品。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

通常来讲，经营个人护理类产品并没有特殊的技能需求，只要在进货时具备基本的鉴别能力即可，不要采购了劣质或假冒的产品。

4．产品来源

各大美妆及小商品批发市场以及日用电子批发市场，都可以采购到你所需要的产品。

5．启动资金

个人护理产品有很多，建议你选择其中一部分来做为重点产品。

该项目初期启动资金不必很多，一台可以上网的电脑是基本投资，3000元左右的货品就可以开始经营了。如果你还有一名伙伴，则启动资金建议增加到8000元左右。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。不过这里是建议你至少拥有一名作为客服的伙伴，她最好是一个对个人护理相当在行的人，可以为你分担很多与顾客沟通的问题，而你，则把更多的心思放在产品采购与网店推广上。

7．库存物流

当然，在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，最好先少量采购一些产品，甚至如果你距离商品批发市场不远的话，也可以把一些较贵的产品采取零库存的方式，先把产品照片发到网上，试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

在物流的选择上，喜欢在网络上购买个人护理品的用户，多半都是对时间比较挑剔的用户，所以快捷是第一首选，其次物流公司的态度也需要保障。

8．推广技巧

有意识地在各大网站的论坛上的相应版块发贴，特别是一些使用

经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

此外，会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

相比美妆和个人护理用品业已经在全球市场形成了相当的规模效应和绝对垄断优势而言，目前国内市场的美妆和个人护理用品业的发展尚属起步阶段，不过短短几年的历史。

或许是受香港时尚经济的影响，近两年来，很多内资资本和本土化妆品企业、都开始在美妆和个人护理用品业领域进行试水和小规模运作尝试投资，一方面在进行产品品牌和文化背景的提升和创新；另一方面也是就化妆品在经营模式上的不断地摸索和前行。

随着产品线结构的不断升级、价值感和形式感的有序延伸，2009年，在中国本土，一批优秀品牌开始在国内市场初露端倪，带有中国东方个性化主张的美妆和个人护理用品业品牌、有如雨后春笋般地开始生长，纷纷吹响了赞许时尚美的号角。

尤其是男性个人护理用品，发展势头之迅猛，让无数认为中国男人更趋于保守，不太喜欢皮肤护理和保养的专家们大跌眼镜。

10．特别注意

不要让个人的喜好，成为采购时的决定因素，而是应该根据市场需求和潮流走向，来制订采购计划。

11．在线实例

★http://shop60235483.taobao.com／淘宝网—中诚个人护理专营店

这是一家专营个人护理产品的淘宝直营网店。

二十三、手工制品（十字绣、拼图等）



1．项目概述

十字绣（cross　stitch）是用专用的绣线和十字格布，利用经纬交织的搭十字的方法，对照专用的坐标图案进行刺绣，任何人都可以绣出同样效果的一种刺绣方法。十字绣是一种古老的民族刺绣，具有悠久的历史。在我国许多少数民族的日常生活中，一直以来就普遍存在着自制的十字绣工艺品。由于各国文化的不尽相同，随着时间的推移，十字绣在各国的发展也都形成了各自不同的风格，无论是绣线、

面料的颜色还是材质、图案，都别具匠心。

而拼图游戏是广受欢迎的一种智力游戏，它的变化多端，难度不一，让人百玩不厌，是一种老少咸宜的游戏。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

不需要什么技能，只要你对这类产品有足够的热情就可以了。

4．产品来源

各大小商品批发市场，手工制作作坊，都可以成为你采购的地方。如果你希望做大你的生意，那么不妨去义乌小商品批发市场等重点城市去看看，联系和建立一些长期合作的批发商，是增加产品来源以及降低进货价格的好方法。

5．启动资金

这是一个少量资金即可以运营的项目。购买一台可以上网的电脑是基本要求，接着你大概只需要1000元以内的库存产品，就可以开始运营了。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

不需要太多的库存，总体数量大概在数十或几百件都可以，而且由于此类产品易于存放，同时单价也不高，即便是几百件，也不过几千元的资金占用而已。

8．推广技巧

对于这类手工制品来说，让用户享受到DIY的乐趣才是关键，因此，如何寻找到更多有创意，更容易吸引用户操作的产品，才是关键。

9．市场潜力

深受女性喜爱的十字绣其实并非新产品，早在明清时期，上海四乡流传着一种风格清新明丽、富有江南情调的刺绣。乡民用斜十字法在棉布、麻布、双经布、双线布等布料上绣出各色花卉，配以美丽的花边。今天，我们还可以在一些台布、枕套、被套、靠垫、围裙上找到上海“十字绣”的踪迹。这是一种不落伍的深受女子喜爱的手工艺品。

说起十字绣，遍布全国各地已经不新的大街小巷，一条街走下去就有好几家十字绣店铺，许多人靠此创富。

继十字绣后，如今在大中学生中间又开始制作不织布DIY手工饰品。这种卡通造型的DIY手工小玩偶，相对于十字绣，缝制时间更短、更有创意、更有趣。

10．特别注意

有很多手工爱好者结合不织布来制作十字绣作品，但是对不织布的质量无法有效鉴别，不织布分进口和国产两种质量。其中，进口布幅宽92厘米，材料为聚酯丝，比国产的厚而结实，耐水洗，不容易起球，抗拉性能好，克重均匀，颜色稳定，环保达欧洲标准；而且，进口不织布均已符合美国玩具品质安全测试标准（ASTM）、德国含致癌成分之染料测试标准（AZO　FREE）及欧洲玩具品质安全测试标准（EN71—1）。

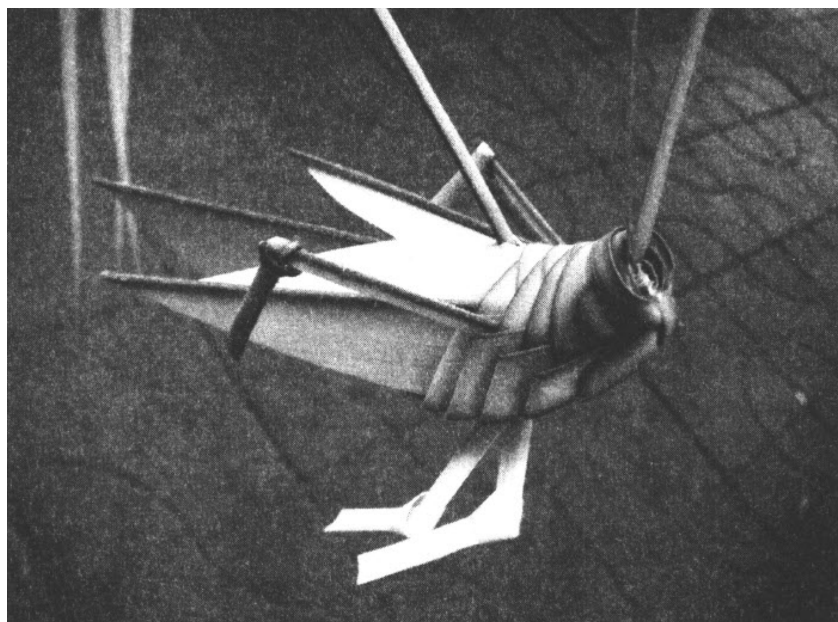
11．在线实例

★http://shop34230704.taobao.com／淘宝网—格瑞手工DIY超市

这是一家在淘宝上经营得非常出色的手工DIY产品网店，不仅有十字绣，还有很多其他的手工制作产品，目前已经做到了四皇冠级

别，销售了总数近21万件产品。

二十四、植物工艺品（草艺、竹艺、木艺、花艺）



1．项目概述

在讲究节能减排的当下，即使家居也大打绿色环保的大旗，自然清新的家装风深受人们的追捧。草艺、竹艺、木艺、花艺等作为独特的艺术品种类，正在受到越来越多人的喜爱，不论是馈赠，抑或是家居摆设，这些小工艺品都可以找到适合自己的位置。这些别具创意的铁艺、木艺以及草艺家居饰品，在装点“蜗居”的同时，还能给人带来清爽的感觉，备受都市男女的青睐。

如果你是一个手巧的人，拥有将植物编织成工艺品的技艺，那么你不妨尝试着在网上开办这样一个网店，将你制作的产品销往全国各地。

2．盈利模式

将你制作的工艺品，出售给喜爱它们的人，从而获取利润。

你可以接受各种订制任务，但是这样一来你需要组织一些与你有同样手艺的人。

3．所需技能

你需要掌握制作这些工艺品的技能。同时，如果你不是在淘宝上出售它们的话，你还需要掌握一些网站建设的知识。

4．产品来源

所有的产品，都需要你自己制作。或者你可以成为某些制作者的网上销售代理。

5．启动资金

不需要太多的启动资金，只要能够将你的产品发布到网上即可。为了让你的自制产品更清晰，建议购买一台质量不错的大众数码相机，费用大概在1500元左右。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

不需要太多的产品库存，建议让你制作的工艺品尽快销售出去，你可以采取一些推广方式来促进销售。

在物流方面，你需要选择一家信誉良好且价格合理的快递公司，因为你所销售的工艺品通常没有准确的市场定价，尽量不要让物流成本成为负累。

8．推广技巧

（1）如果可能的话，让自己成为这方面的专家，并获得媒体的关注和报道。

（2）建立自己的博客（新浪、搜狐都可以），在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客（具体如何推广博客各大网站有介绍），这会给你带来很大的流量。

（3）在淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（4）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（5）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（7）一切从买家的角度看自己的商品。

9．市场潜力

这并不是一个大众化的市场，你所需要满足的，只是遍及全国各地的喜欢这类产品的那部分顾客。尽管如此，这依然是一个值得你去经营的事业，从而满足你利用自己的爱好和能力赚钱的意愿。

10．特别注意

注意各类工艺品在物流运输中不要被损坏，这将为你和你的用户带来很多麻烦。

11．在线实例

在济南千佛山脚下有一个“草编屋”，小到一个笔筒，大到一个衣橱，各类草编织品可谓应有尽有，而且，色彩也颇清新亮丽。从事草艺饰品生意近2年的“草编屋”主人赵先生说，从顾客群来看，则大都以三四十岁左右的人为主。“不过，虽然这些家居饰品不乏时尚、个性的因素，但并不是所有的家居都适用，特别是这些个性很强的饰品，只有和整体家装风格一致，才会起到相映生辉的效果。”对于日渐受宠的铁艺、木艺、草艺等个性家居饰品，赵先生则如此说道。现在，赵先生不但经营着线下的实体店，同时也在网上开设了销售网点，受到了来自全国各地顾客的追捧。

★http://shop37087334.taobao.com / 淘宝网—欧尚家居生活馆

这是一家经营各类家居小摆设的网店，其中包含了很多草艺藤艺术编织制品。

二十五、床上用品



1．项目概述

床上用品指摆放于床上，供人在睡眠时使用的物品，包括被褥、被套、床单、床罩、床笠、枕套、枕芯、毯子、凉席和蚊帐。这里所指的床上用品主要指纺织制品、绗缝制品和聚酯纤维制品，不包括毯子和凉席。

中国拥有全球最大的消费人群，而且目前国人对家纺产品的消费观念也正在逐步变化，随着我国企业的设计和技术水平逐步提高，家纺市场巨大的消费潜能将被释放出来，未来几年，中国家纺市场预计将净增加2000亿～3000亿元的市场。

2．盈利模式

你可以成为专业的大型的床上用品类网店的导购或导航，将产品链接指向它们的网站；或赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

对床上用品有一些基本的认识，会有益于你与顾客的沟通。

4．产品来源

其他专业网站的在售商品；去床品批发市场进行采购。

5．启动资金

如果你选择了导航网站，那么你只需要支付网站建设和托管的费用，这类网站费用低廉，甚至可以租用空间，费用预算在3000～5000元。同时，你还应该拥有一台电脑。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

不必在乎库存与物流，你所建设的是一个基于网络交易平台的导购网站，完全是在虚拟的网络世界中完成各项导购和促成用户交易。

但是假如你开办了一个拥有库存的网店，则你需要注意库存床上用品的干燥、防火等特点。

在物流上并没有特殊注意事项，价格是第一考虑，信誉是第二考虑，速度也要重点关注，购买家居用品的人们，常常很在意物流速度。

8．推广技巧

（1）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（2）在淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（3）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（4）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客，或参与一些促销活动。

9．市场潜力

据中国家纺行业协会调查，中国家用纺织品市场还有巨大的发展空间，根据发达国家的纺织品消费量计算，服装、家用、产业用纺织品各占1/3，而我国的比例为65:23:12；而按照多数发达国家的标准，衣着消费与家用纺织品消费支出应基本持平，而只要家用纺织品人均消费每增加一个百分点，中国年需求就可增加300多亿元。随着人们物质生活水平的提高，现代家纺行业将有更多的增长。

10．特别注意

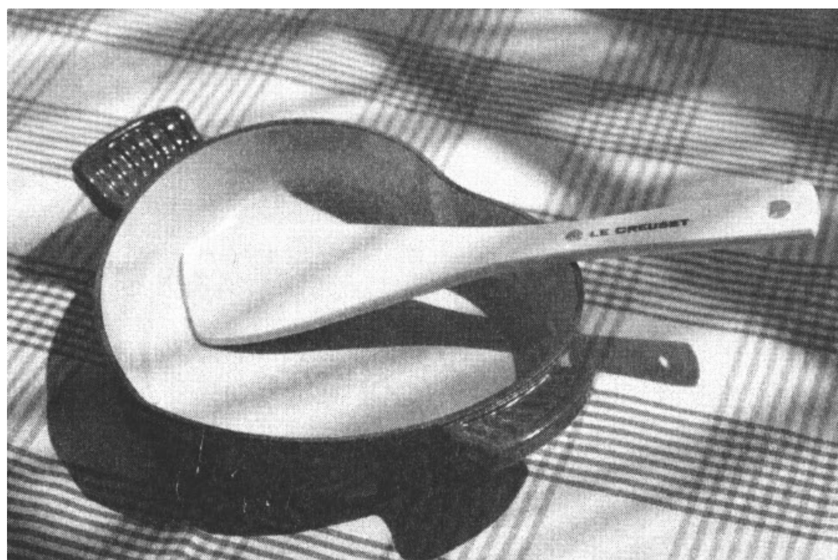
现在很多黑心商家，在制作床上用品时采用劣质材料，甚至出现了很多“黑心棉”事件，所以采购时千万要注意这一点。

11．在线实例

★http://shop33318781.taobao.com / 淘宝网—九州鹿床上用品专营店

这是一家开设在淘宝上专门经营九州鹿品牌床上用品的店铺，同时也兼营其他一些品牌的床品。

二十六、厨房用具



1．项目概述

厨房用具包含了各种在厨房烹饪时，或就餐时使用的器具。总体来说包括如下种类：

第一类是储藏用具，分为食品储藏和器物用品储藏两大部分。食品储藏又分为冷藏和非冷储藏，冷藏是通过厨房内的电冰箱、冷藏柜等实现的。器物用品储藏是为餐具、炊具、器皿等提供存储的空间。储藏用具是通过各种底柜、吊柜、角柜、多功能装饰柜等完成的。

第二类是洗涤用具，包括冷热水的供应系统、排水设备、洗物盆、洗物柜等，洗涤后在厨房操作中产生的垃圾，应设置垃圾箱或卫生桶等，现代家庭厨房还应配备消毒柜、食品垃圾粉碎器等设备。

第三类是调理用具，主要包括调理的台面，整理、切菜、配料、调制的工具和器皿。随着科技的进步，家庭厨房用食品切削机具、榨压汁机具、调制机具等也在不断增加。

第四类是烹调用具，主要有炉具、灶具和烹调时的相关工具和器皿。随着厨房革命的进程，电饭锅、高频电磁灶、微波炉、微波烤箱等也开始大量进入家庭。

第五类是进餐用具，主要包括餐厅中的家具和进餐时的用具和器皿等。

通常适合小型网店的是后三类产品，前两类产品也并非不适合网络经营，只是启动资金会令很多第一次创业的年轻人感到有压力。

2．盈利模式

开设一个与厨房用具相关的网站，内容可以涉及所有的厨房用具，包括它们的使用方法、清洁方法、日常注意事项等，也可以涵盖一些厨房用具的小型维修、售后服务介绍等。

这样一来，你除了可以利用经营一些小型厨房用具来获取利润之外，还可以为其他大型厨房用具商家提供在线推广和交易的机会，从而获取佣金。

3．所需技能

你需要对厨房用具非常了解，这样会便于你与用户的交流。

同时，你也应该对厨房用具的市场行情及流行趋势有所了解，这会对你的采购工作有所帮助。

4．产品来源

提供一个在线交易的平台，让其他商家在上面通过你向用户销售产品；去厨房用具批发市场进行采购，形成自己的库存。

5．启动资金

你大概需要如下一些费用预算：建设一个与厨房用具相关的网站，此类费用大约需要6000元左右；购买一些硬件设备和软件，譬如电脑、打印机、库存用户管理程序等，大约5000元；同时你还应该预备大约15000元左右用于库存产品采购。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，最好先少量采购一些产品，甚至如果你距离商品批发市场不远的话，也可以把一些较贵的产品采取零库存的方式，先把产品照片发到网上，试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

8．推广技巧

主要可以从以下几方面来着手推广：

（1）确定网店推广的阶段目标。如在发布后1年内实现每天独立访问用户数量、与竞争者相比的相对排名、在主要搜索引擎的表现、网店被链接的数量、注册用户数量等。

（2）在网店发布运营的不同阶段所采取的网店推广方法。如果可能，最好详细列出各个阶段的具体网店推广方法，如登录搜索引擎的名称、网络广告的主要形式和媒体选择、需要投入的费用等。

（3）网店推广策略的控制和效果评价。如阶段推广目标的控制、推广效果评价指标等。对网店推广计划的控制和评价是为了及时发现网络营销过程中的问题，保证网络营销活动的顺利进行。

9．市场潜力

民以食为天，只要有家庭就会用到厨房用具，这是一个巨大的贴近老百姓生活的市场。

10．特别注意

尽量让你的网站有更多与厨房相关的内容，或许人们会通过查询某些资料，从而购买了你的或你推荐的产品。

11．在线实例

★http://shop33406030.taobao.com／淘宝网—小桑的私家厨房

★http://www.31cf.com／厨房用品网

这是一个专业的大型的厨房用品网站，不但提供了各类资讯，同时还提供采购和交易的平台。它通过为商家提供交易平台获取佣金，同时也提供商家的广告位推广业务。

二十七、烹饪制作（作料、书籍等）



1．项目概述

有很多的人，希望自己可以拥有制作几道美味佳肴的本领，但他们都会为不知道在制作什么菜肴时该使用什么样的调料，同时也不知道该去哪儿购买。这无疑给你提供了一个创业的好机会，你可以开办这样第一个网店，专门向用户提供各类烹饪调料和烹饪方法，从而获取利润。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

对烹饪有一定的了解，掌握各类调料的特性以及使用方法。

4．产品来源

在调味品批发市场中采购。譬如北京的岳各庄、锦绣大地、新发地这些大型批发市场都有调料专场的，货物种类也都比较齐全。

书籍可以通过在线书店进行发货。

5．启动资金

经营与烹饪相关的小调料及书籍，在初期时一般不需要太多的资金预算。一台能够上网的电脑，2000元左右的库存产品，一台照相机，一些发送快递的纸袋、纸箱、封装胶带等。

结合启动时对自我运营能力的评估（在开业时可以先少进一些小包装的调料，或者相关书籍试探市场反馈，然后根据市场结果，逐步增加库存），一家专门经营烹饪相关小商品的网店，大概的启动预算需要5000～8000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

调味料的库存保管要有一些特别的注意事项，譬如防潮、防虫等。

8．推广技巧

（1）在每个与美食相关的论坛或圈子，都活跃地参与，结识更多的朋友。

（2）建立自己的博客（新浪、搜狐都可以），在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（3）淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（4）有意识的在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（5）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（7）不要根据自己的意愿进行商品采购，一切从买家的角度看自己的商品。

9．市场潜力

伴随着人们生活水平的提高和社会节奏的加快，以使用方便、快捷等特点著称的各类烹饪中使用的复合调味料得以迅速发展。

面对消费需求的细分，我国调味品企业投入了大量的时间和精力进行市场调研，深挖消费者需求，开发出种类繁多的复合调味料以满足大众的口味需要。

在每年一届的中国国际调味品及食品配料博览会（CFE）上，都会有复合调味料新产品的产品展示和市场推广，这也反映出复合调味料的蓬勃发展态势。这无疑是一个拥有巨大市场潜力的行业。

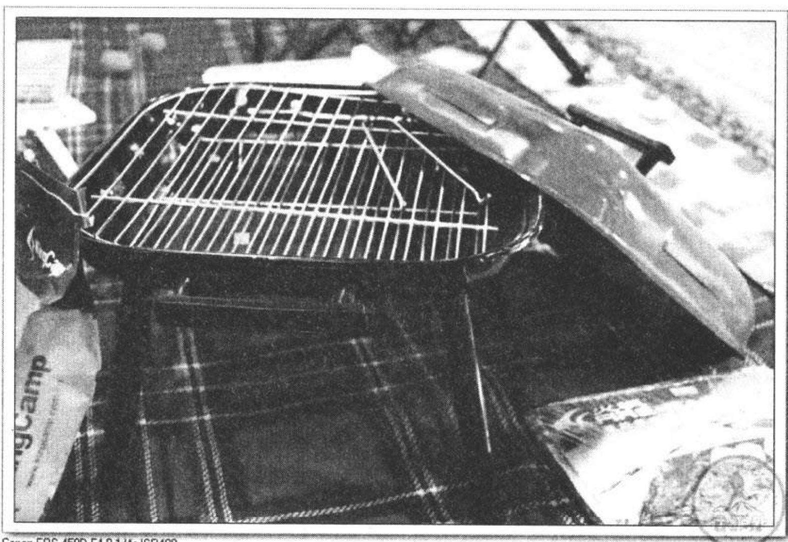
10．特别注意

注意调味品的保质期，不要将过期食品销售给你的用户。

11．在线实例

★http://shop36655725.taobao.com／淘宝网—可乐猫小屋
这是一家销售烘焙原料、器具及书籍的淘宝网店。

二十八、烧烤用品（烤炉、烧烤用具、书籍等）



1．项目概述

越来越多的人们喜欢去郊外旅游，或者在自己的院子里进行自助式的烧烤活动，这会给家人朋友带来很多乐趣，同时也享受自助烹饪食品的很多快乐。

假如你也是一个爱好烧烤，并且对这个市场有一定了解的人，那么你不妨开办这样一个网站，专门向人们介绍各类烧烤的知识，并顺带销售一些产品。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价；向人们提供烧烤方面的信息查询功能，获得人气后，提供网站广告服务。

3．所需技能

不需要特别的技能，你应该对烧烤用品有一定热爱是最好。

4．产品来源

最理想的情况是你可以直接找到厂家的代理商或批发商，获得下

一级的代理资格；此外，是在各大商品批发市场，或有些城市可以找到专门的电器市场，进行采购。

5．启动资金

经营烧烤类产品，在初期时一般不需要太多的资金预算，大概的启动预算需要5000～8000元。这其中并不包括经营中使用的硬件设备费用，譬如电脑和打印机等。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，最好先少量采购一些产品，甚至如果你距离商品批发市场不远的话，也可以把一些较贵的产品采取零库存的方式，先把产品照片发到网上，试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

8．推广技巧

（1）将网站的推广任务外包给一些专业的公司，他们会更快、更容易地在各大搜索引擎中登录你的网站，你可以省下很多推广的精力。

（2）制定一个全面的链接策略。从各类关于烧烤用具及方法的站点、合适的目录和总索引以及有针对性的搜索导航中，建立超级链接。从你的目标客户经常访问的合适的站点、目录以及总索引中，建立尽可能多的链接。

（3）参与关于在线市场分析、广告或者你的客户所关心的新闻组和论坛。

（4）发起一个赞助商列表活动，来对流行的搜索引擎中合适的关键词短语进行竞价。

（5）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横

幅广告活动。这些站点应该是与烧烤相关的。

9．市场潜力

传统中国人去野外踏青和郊游喜欢带即食产品进行野餐，家用烧烤架和烧烤设备的主流市场还是在欧美国家。

如今，越来越多的中国家庭也开始选择去郊外架设烧烤台、烹饪美食的出游方式，从而带动了烧烤用品的旺销。

据义乌国际商贸城二区专营烧烤用品的某店家介绍，除了美国、加拿大等国家外，俄罗斯、土耳其等国家由于饮食习惯、风土人情等原因，也一直是义乌烧烤用品出口的主流市场，以往该类产品国内市场的销售份额并不高。但由于遭遇金融危机，烧烤架、烧烤炉这类非生活必需品的产品出口受到影响，因此行业内不少厂商将目光瞄准了网上市场和国内市场。

事实证明，国内消费市场潜力较大，特别是天气回暖以后，国内烧烤用品的采购就异常火爆。而且市场消化产品的能力非常快，采购周期也大幅缩短。

今年以来，随着整体金融环境的回暖，开工1个月来，该店家的订单已经排得满满当当。

业内人士估计，随着生活水平提高，家用机动车的增多，郊区自驾类旅游热会持续升温，烧烤用品的国内市场需求仍将进一步增加。

10．特别注意

将你的库存控制在一定资金内，不要贸然地采购了太多你并不能确定销售行情的产品，建议库存周转期在2个星期左右。

11．在线实例

★http://shop34532698.taobao.com／淘宝网—悠乐烧烤用品专营店

二十九、烘焙用品（烤箱、烘焙用具、书籍等）



1．项目概述

在家中自己制作蛋糕、饼干，这会让很多女孩子感到开心。享受自己动手的乐趣，是现在每个时髦女孩子所追求的，她们或许连做饭都不会，但她们却希望可以品尝到亲手制作的各种小点心。

在淘宝网等各类交易平台上，开设了很多提供这类产品的网店，他们的生意都非常红火。例如，有一个专职在淘宝上经营烘焙设备和耗材的店家，他辞去了工作，租赁了一套民宅，就开始了他的网店创业之路，现在他每个月的流水基本都在10万元以上。而租赁民宅第一没有门面房那么高的租金，第二工作时间比较自由，不必像门面房一样总是守在房间里。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

掌握一些基本的烘焙知识，对各类烘焙用具非常了解，这会有助于你与用户更好地沟通，从而顺利地销售产品。

4．产品来源

第一种方法是直接找到厂家的代理商或批发商，获得下一级的代理资格；第二种方法是在各大商品批发市场，或有些城市可以找到专门的电器市场，进行采购。

5．启动资金

经营一家烘焙用品网店，库存产品的资金预算应该在15000元左右。并且建议你在最初，选择在淘宝等交易平台上进行经营，不要贸然开办独立电子商务网站，减少投资风险。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

与烧烤产品类似，在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，最好先少量采购一些产品，甚至如果你距离商品批发市场不远的话，也可以把一些较贵的产品采取零库存的方式，先把产品照片发到网上，试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

8．推广技巧

（1）建立自己的博客（新浪、搜狐都可以），在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（2）淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（3）在同行的客户中加他们为好友，注意不要贬低别人。

（4）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（5）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（7）一切从买家的角度看自己的商品。

9．市场潜力

如今，烘焙美食受到越来越多消费者的喜爱，电烤箱市场也进入了快速增长期。对此，相关专家指出，虽然由于烹饪习惯的不同，中国人传统中对烘焙食品的依赖度并不高，但通过最近几年国内商家对烘焙市场的培育，国内电烤箱市场必将稳步增长。

10．特别注意

将你的库存控制在一定资金内，不要贸然地采购了太多你并不能确定销售行情的产品，建议库存周转期在2个星期左右。

11．在线实例

★http://shop33415944.taobao.com/淘宝网—家有猪鼻西餐烘焙超市

三十、家居小摆设



1．项目概述

每个人都希望把自己的家庭打扮的拥有个性，那么一些有创意的家居小摆设用品，就受到了这些人的喜爱。并且，这种生意还非常适合在网上进行，大多数购买这类商品的都是年轻人，而现在年轻人已经习惯了在网络上购物。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

不必需要什么技能，你只要有一个创业的决心就可以了。当然，掌握一些网站建设或者网店推广技巧，会对你的业务有所帮助。

4．产品来源

你所有的产品，都可以通过在小商品批发市场采购获得。如果可能的话，你也可以专门去一趟义乌小商品批发市场，结识并洽谈一些

长期合作的供货商。

5．启动资金

经营家居小摆设网店，在初期时一般不需要太多的资金预算。一台能够上网的电脑，150～200件产品左右的库存，一台照相机，一些发送快递的纸袋、纸箱、封装胶带等。结合启动时对自我运营能力的评估，一家专营家居小摆设的网店，大概的启动预算需要3000～5000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

将你的库存控制在一定资金内，不要贸然地采购了太多你并不能确定销售行情的产品，建议库存周转期在2个星期左右。

8．推广技巧

如果你确定了要开设一家家居小摆设网店，那么首先应该确定网店推广的阶段目标。如在发布后1年内实现每天独立访问用户数量、与竞争者相比的相对排名、在主要搜索引擎的表现、网店被链接的数量、注册用户数量等。

其次在网店发布运营的不同阶段所采取的网店推广方法。如果可能，最好详细列出各个阶段的具体网店推广方法，如登录搜索引擎的名称、网络广告的主要形式和媒体选择、需要投入的费用等。

最后是对网店推广策略的控制和效果评价。如阶段推广目标的控制、推广效果评价指标等。对网店推广计划的控制和评价是为了及时发现网络营销过程中的问题，保证网络营销活动的顺利进行。

此外，会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。你也可以采取类似于“告诉我的朋友”之类的会员推广方式，令你的网站注册数量更快成长。

9．市场潜力（案例分享）

刚刚毕业的大学女生周周，经历了找工作的疲惫之后，决定自己创业，经过调研和考察，她开设了一家集线下实体店与线上网点为一体的家居小摆设商店。

启动资金：5万元左右（包括房租）。

经济效益：月收入6000元以上。

经营秘笈：经营特色商品，“实体店”与“网店”相结合。

经营风险：商品另类，容易偏离市场。

开店创意：融入幽默的元素。

这家别具一格的小店的定位是“LIFE＋生活概念”其商品都来自泰国、德国、香港等地的家居用品，看着妙趣横生、用着也是妙不可言，因为设计者似乎将生活中的所有物品都注入了幽默的元素。这些家饰品其实就是工艺品，不仅造型独特而且实用，最重要的它们还是国外不同城市的文化缩影和“土特产”。

店主周周认为，实体店和网店的结合将是未来商家经营的必然趋势，实体店开业不久，周周又联系了一家专业的IT公司，为自己的小店建立了“LIFE＋生活概念”网站，此后不长时间，周周就通过网络接到了团购订单，尝到了网上开店的甜头。

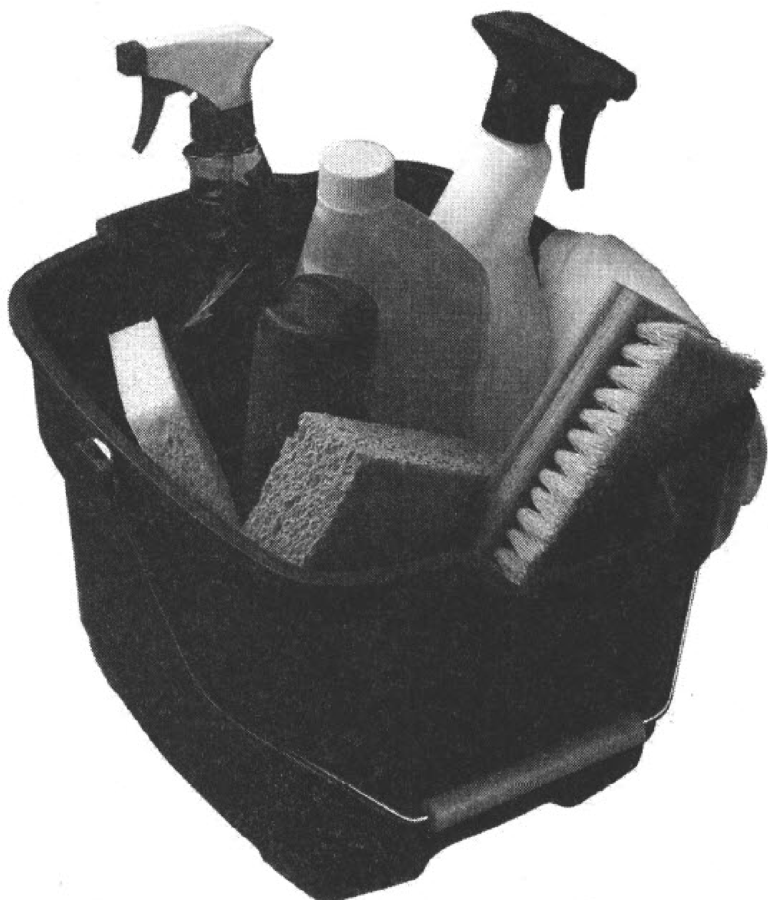
10．特别注意

这类商品对回头客和口碑的重视非同小可，因此如何吸引更多回头客是你服务的关键。此外，也不要让个人的喜好，成为采购时的决定因素，而是应该根据市场需求和潮流走向，来制订采购计划。

11．在线实例

★http://shop33254636.taobao.corn/淘宝网—田园淘淘屋

三十一、家居清洁用品



1．项目概述

并不是所有人在想要清洁家居的时候，都会聘请小时工来进行这个工作，越来越多的人希望通过亲自动手来实现家居清洁，即省钱同时也充满了家庭温馨。

尤其是接近年节，在传统习俗上，家家户户都有大搞卫生、洗涮一新迎接节日的习俗。家居清洁用品除了平常的销售外，在这种日子会由此而需求量大增。无论是大商场或是小商店，无论是线上网店还是线下实体店，无一不将扫把、地拖、清洁刷、抹布等家居清洁用品放在显眼的位置。很多商场还展开了清洁用品的促销活动，像洗衣粉、玻璃清洁剂等家庭常用的清洁用品，均打出特价优惠的招牌。小

型日杂百货店除了充实这类清洁用品的品种之外，也以低价促销、薄利多销的方式吸引顾客。市场上普通扫把已低至1元／把，比往日价格还要低。

如今，人们的生活条件越来越好，家居清洁用品也因家庭用品的增多而细化。有地板专用的、有浴室专用的、有衣物专用的、有电器专用的，五花八门，应有尽有。而且，高档类清洁用品也渐受市民喜爱。例如，纯棉抹布，飘香清洁剂，集拖地、抹窗、擦家具于一体的多功能清洁刷等清洁用品也已进入平常百姓家。虽然这类用品的价格较贵，但胜在质量较好，不但实用而且耐用，因而受到广大顾客的青睐。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。同时也你可以赚取为商家做网站推广的佣金。

3．所需技能

对家庭清洁类产品的熟悉，是经营这个项目所必需的。

4．产品来源

首先是直接找到厂家的代理商或批发商，获得下一级的代理资格；其次是在各大商品批发市场，或有些城市可以找到专门的清洁用品市场，进行采购。

5．启动资金

启动一个专门经营家居清洁用品的网站，假如你仅仅只是想在淘宝等交易平台上开网店的话，那么你所需要的费用只是库存产品的采购预算，可以控制在8000元以内。但是如果你希望开一家更大些、内容更广泛的独立网站的话，那么你的库存预算需要增加到2万元左右。

同时，你还需要支付大约6000元以内的网站建设和维护费用。

6．团队成员

在创业初期，你可以一个人完成所有工作。但如果你建设了一个大型的综合网站，那么你至少需要一名协助你进行网络推广和网站维护的伙伴。

7．库存物流

在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，你最好先少量采购一些产品。

甚至如果你距离商品批发市场不远的话，也可以把一些较贵的产品采取零库存的方式，先把产品照片发到网上，试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

家居清洁用品对物流的要求不是非常严格，你只要寻找到一家信誉不错的快递公司，进行长期合作即可，重点是不要让快递费用成为你销售产品时的障碍。

8．推广技巧

（1）建立自己的博客在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（2）淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（3）在同行的客户中加他们为好友，注意不要贬低别人。

（4）有意识的在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（5）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片。

9．市场潜力

家家户户都需要进行家居清洁工作，这无疑是一个巨大的市场。

10．特别注意

家居清洁用品的淘汰更新速度很快，你应该时刻掌握最新产品的

流行趋势，同时将自己的库存控制在一定资金内。

不要贸然地采购太多你并不能确定销售行情的产品。建议库存周转期在2个星期左右。

11．在线实例

★http://shop33142605.taobao.com/淘宝网—金鱼清洁居

这是一家在淘宝已经开设了好几年的网店，目前业绩非常不错，产品的所有照片都是店主自己拍摄的，这在一定程度上给予了顾客信任感。

三十二、鲜花店



1．项目概述

网上花店属于一种新的店面形式，主要以实现在线销售鲜花为主，一般没有实体店面，收到顾客订单后将订单转手给实体商户，具有快速、方便的特点。

谁不喜欢收到鲜花呢？尤其是女人，虽然女人在很多时候都精打细算，但对于情人赠送的鲜花，她们往往只注重精神享受。

换个角度想想，这项生意很有意义，你售出多少鲜花，就会帮助多少人保持联系，并促进感情。

现在人们的生活节奏很快，大多数人习惯了在网上购买物品，鲜花其实也可以通过在线购买，这比去线下的店铺购买鲜花要方便快捷得多。

你需要解决的只是交易便捷、资金支付、物流快递这几个环节。

2．盈利模式

你既可以通过自行销售来获取利润，也可以通过为各个区域的花店进行网上销售来获取佣金。

3．所需技能

你需要掌握一定的网站建设知识。你的网站需要实现用户在线注册功能、登录功能、查询功能、购物车功能、订单等。在后台能实现管理员的登录、管理员对商品的分类发布、商品的管理、用户信息的管理、订单管理、管理员管理等。

4．产品来源

在花卉市场采购，或成为各个区域花店的网上代理。

5．启动资金

假如你只是开办了一个网上花店代理的话，那么建设一个这类的网站，需要大概5000～7000元的费用。然后你需要配置一台可以上网的电脑，一台传真机就可以开始运营了。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。

7．库存物流

建议你在创业初期，采取成为各个区域花店网上代理的模式进行经营，这样你既可以不必投入那么多资金，同时也可以不必为库存和物流的管理担忧。

因此，这是一项不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

（1）制定一个全面的链接策略，让更多的搜索引擎登录你的站点。

（2）将网站推广任务外包给一些专业的SEO公司，你可以省下很多推广的精力。

（3）参与关于在线市场分析、广告或者你的客户所关心的新闻组和论坛。

（4）发起一个赞助商列表活动，来对流行的搜索引擎中的合适的关键词短语进行竞价。

（5）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。这些站点可能是关于国际商务或者商务服务的。

（6）你也可以采取“告诉我的朋友”这类的推广活动，并给予积分鼓励。

9．市场潜力

由于入行门槛低、投入低等特点，网上花店在最近几年蜂拥出现在互联网上，造成了激烈的竞争局面。但是大浪淘沙，大多数开办网上花店的店长，都由于各类原因退出了这个市场，最常见的原因就是当初只是看到了这个市场巨大的潜力，却没有做好任何准备工作，碰到一点困难就知难而退了。

事实上，在中国各大城市，网上花店还正在起步和成熟的阶段，还拥有非常大的市场潜力和空间。

10．特别注意

在最短时间内将你的用户订购需求发送至该区域所代理的花店，

并要求他们严格遵守时间，通常人们对鲜花类礼品的时间要求非常严格。

11．在线实例

★http://www.flowercn.com/中国鲜花礼品网

三十三、美发用品



1．项目概述

美发产品分为器械类和护理类，面对的用户范围非常巨大，可以是个人，也可以是美发店。

现在有很多个人也希望通过在网店上购买了美发产品，从而在家中为亲人朋友进行美发。

这是一个不算热门的市场，但如果你恰好是对这个领域感兴趣的人，那么不妨尝试一下将美发产品的销售放在线上进行。

2．盈利模式

这个项目所赚取的利润可以分为两部分：

一是来自产品的销售。

二是来自网站为商家做推广的收益。

3．所需技能

为了更好地与顾客沟通，你应该是一个美发领域的专家。

4．产品来源

如果你希望开设的是一家独立的电子商务网站，那么大量采购进货最便宜肯定是广州。下面介绍几个广州人气比较旺盛的美发产品市场：

（1）广州美博城化妆品批发市场：交通畅顺，辐射力强，是一家规模宏大、造型优美、软硬设施一流的化妆品、美容美发、洗涤用品市场。目前，已有国内外400多家知名化妆品品牌厂进驻，各类产品琳琅满目，魅力四射。

（2）广州兴发化妆品批发市场：主要经营化妆品、洗涤用品、美容美发用品的批发零售。

（3）广州中人化妆品批发市场：主要经营化妆品、洗涤用品、美容美发器材的零售与批发。

（4）广州怡发广场：主要经营化妆品、洗涤用品、美容美发器材的批发零售。

（5）洗涤、化妆品、美容美发用品专业街：主要经营洗涤用品、化妆品、美容美发用品、器材的批发与零售。

当然，你可以在网上找到那些美发产品的批发商，对于大量采购的店铺，他们的价格也是非常优惠的。

5．启动资金

一家独立的美发用品网店，整体投资预算应该在3万～5万元之间。

6．团队成员

你一个人就可以在创业初期进行所有的工作，从而节省了更多的人员费用。

7．库存物流

不需要大量库存，最好随时根据市场需求来调整备货情况。当然，在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，最好先采购一些试销产品，来试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

8．推广技巧

（1）在美容美发论坛或圈子中，尤其是美容美发店的交流论坛，你应该经常与大家交流，并赢得更多人的认同，她们或许都会成为你的顾客。

（2）参与关于在线市场分析、广告或者你的客户所关心的新闻组和论坛。

（3）制定一个全面的链接策略。从关于会议和活动策划的站点、合适的目录和总索引以及有针对性的搜索导航中，建立超级链接。从你的目标客户经常访问的合适的站点、目录以及总索引中，建立尽可能多的链接。

（4）发起一个赞助商列表活动，来对流行的搜索引擎中的合适的关键词短语进行竞价。

（5）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。

9．市场潜力

我国早在2003年将美容美发行业定性为“朝阳产业”，说明美容美发行业在社会各行业当中的重要性和重要位置。这无疑是一个拥有巨大潜力的市场。

10．特别注意

最近5年，美容业新开店面数占总量的78%，产值增长幅度明显高于全国GDP增长速度，美容业无论是在GDP中所占比重，还是在第三产业中所占比重均呈增长态势。

近几年来，美容美发业一直以每年15%以上的速度在增长。预计

到2010年，全国美容服务性总收入将突破3000亿元。

预计未来5年内，美容美发业的产值可翻一番，老百姓的美容消费支出也将翻一番，美容将持续成为民众消费的一大热点。

11．在线实例

★http://shop33195934.taobao.com/淘宝网—恋蝶专业美发用品专营店

三十四、婚庆用品



1．项目概述

婚庆用品可以简单地理解为，婚庆活动所需的各种烘托气氛的道具，如婚礼背景、音响、音乐光盘、花廊、彩虹门、红地毯、喜庆红烛、演艺伴宴、条幅、乐队、放飞鸽子等。

随着婚庆行业的不断发展，婚庆用品道具也是花样繁多。婚庆用品主要为婚礼现场增添气氛和效果。

结婚是人生中的一件大事，婚礼当然也要办得风风光光的！准新人们都希望可以采购一些别出心裁或更能为婚礼增添效果的婚庆用

品，这样才能为办一场实用又时尚的婚礼。

打开电脑，点击鼠标，搜索网页，就可以尽情挑选东西，这就是网购带来的便利。例如，6月中旬准备结婚的公务员小杨已经在淘宝上淘了多件非常可爱的婚庆和生活用品，从最早要准备的请柬、喜糖盒、喜字帖等，到现在正陆续发过来的餐具、豆浆机、吸尘器、压缩袋等结婚和新房要用的东西大部分都是网购。

面对这个商机，假如你是一个对婚庆产品市场感兴趣的人，下定决心在这个市场中赢取一块属于自己的蛋糕吧！

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

不需要特别的技能，只要对婚庆用品有大概的了解即可。常见的婚庆用品分类：床上用品（床单被罩、睡衣等，婚庆上多以大红色为主）、婚房布置（拉花、大红喜字、气球、婚房灯具、婚纱相册等）、婚车布置（鲜花、气球、卡通娃娃、红绸缎、喜帖）、酒店布置（气模拱门、红色地毯、电子礼炮、鲜花拱门、喜帖、路引、舞台背景、签到台、签到本、香槟塔、烛台、追光灯、泡泡机、冷焰火、手捧花）等。

4．产品来源

可以去商品批发市场采购，或加盟一家专业的婚庆用品网店。

5．启动资金

经营婚庆用品，在初期时一般不需要太多的资金预算：一个办公兼库房的房间（如果你有自己的住房则可以不计算房租费用），2万元左右的库存资金占用。

一台能够上网的电脑，一台数码照相机，一些发送快递的纸袋、纸箱、封装胶带等。结合启动时对自我运营能力的评估（在开业时可以先少进一些服装试探市场反馈，然后根据市场结果，逐步增加库

存），这些物品的费用预算大约在5000～8000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

将你的库存控制在一定资金内，不要贸然地采购了太多你并不能确定销售行情的产品，建议库存周转期在2个星期左右。

在物流的选择上，你要明白新人们对婚庆用品急不可待的心情，所以速度是最重要的。

8．推广技巧

（1）建立自己的博客，在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（2）在淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（3）在同行的客户中加他们为好友，注意不要贬低别人。

（4）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（5）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（7）不要太主观地去选择产品，一切从买家的角度看自己的商品。

9．市场潜力

不同的婚庆用品适用不同的场合，有着各自的寓意。使用婚庆用品的主要目的是来增添喜庆的气氛，让活动更加精彩。古往今来，婚礼都是社会生活中最隆重的庆典，是每对新人生命里的一座里程碑，意义不同一般。中国人对婚礼看得很重，即使你领了结婚证，但只要

没办结婚喜酒，别人不认为你已经结婚。只有大宴宾客，在喜气洋洋的气氛中接受众亲友祝福，大家才承认你们结婚了。所以婚庆用品在婚礼上起到重要的角色。

对于喜欢热闹而且热衷于脸面工程的中国人来说，婚庆用品市场无疑是极具潜力的。

10．特别注意

不要让个人的喜好，成为采购时的决定因素，而是应该根据市场需求和潮流走向，来制订采购计划。

11．在线实例

★http://www.bjxinniang.com/北京新娘网

这是一家介绍婚庆常识并提供婚庆所有需求产品的综合网站，它们主要依靠为商家最推广以及代销产品来赚取利润。

三十五、种子（花草）



1．项目概述

买一粒花草种子回家，种在花盆里看着它慢慢发芽、长大，不仅低碳而且浪漫。今春，花市上的花草种子受到了广大消费者尤其是年轻人的热捧。花市上的种子品种丰富，价格便宜，1元钱就能买到一包，最贵的也不过10多元一小包。把种子种下去，浇水施肥是比较简单的，不用花多少精力，还能让人享受低碳生活。

以往人们都是买鲜花装扮家居生活，放不了多久就枯萎了。现在国家提倡“低碳”，在家里种些花草，是一种低碳生活方式，而且存活的时间会比较长，一举两得。而且，看着种子破土发芽也是一件令人欣喜的事情。伴随花草、种子等的热销，营养土、花盆、复合营养肥料、园艺工具等也随之走俏。

现在网络生意越来越多，你不妨尝试将花草种子生意做到网上，面对全国各地的买家，这将会是一个赚钱的好机会。

2．盈利模式

赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

经营花草种子生意，你应该掌握必要的花卉知识，对各种花卉的培植方法要熟悉。同时，掌握一些网站推广方面的常识，对你的销售也会一定帮助。

4．产品来源

从花卉市场处批发采购获得；或是通过网络或其他方式联系到花卉养殖基地。

5．启动资金

这是一项不需要太大投入的项目，种子的采购预算可以只需要几千元。而你还应该拥有一台可以上网的电脑，这样就可以了。最主要的是依靠你对花卉种植的专业知识，来赢得用户并赚取利润。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

要注意的是，花卉种子的库存方法需要专门的学习。而物流方面只要包装不透水即可。

8．推广技巧

（1）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片，最好是花卉长大后盛开时的样子，以便顾客有一个比较客观的印象。

（2）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（3）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。这些站点可能是关于家居或者家庭植物摆设的。

9．市场潜力

越来越多的人希望可以尝试亲自在家中种植花卉，这无疑是一个潜力非常大的市场。

10．特别注意

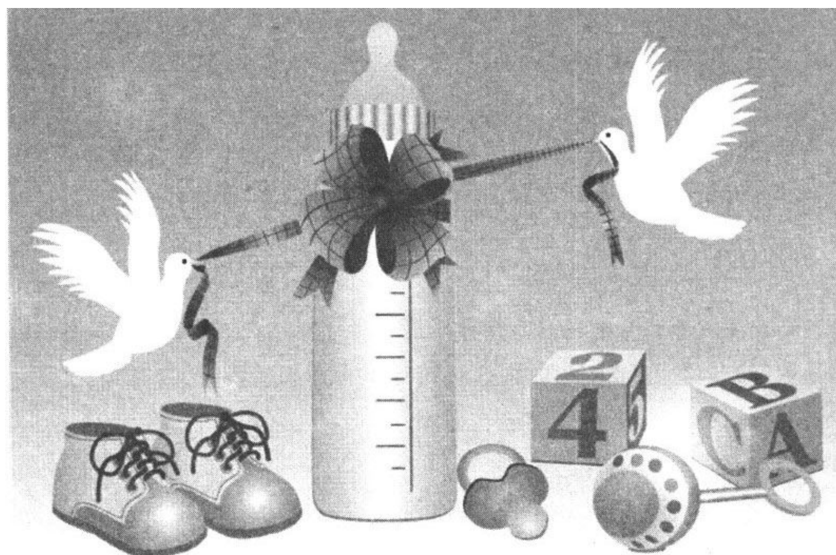
种子的保管储存极为重要，存放不好会丧失种用价值。干燥、通风、稳定的温度保持都是很重要的。

11．在线实例

★http://shop59676344.taobao.com/淘宝网—花语家居专营

这是一家开设在淘宝上的花草、种子专营网店，店主本身在线下也是花卉市场中经营的店铺，因此在库存和产品种类上，占有非常大的优势。

三十六、孕婴用品（服饰、教育、食品、护理）



1．项目概述

孕婴用品就是指孕妇、婴儿用品。越来越受关注的孕婴用品催生了不少商业机会。一件防辐射肚兜288元、一身防辐射服598元、一套孕妇专用化妆品756元、一盒孕妇奶粉98元……

针对“80后”准妈妈们的消费热潮，一些商家也很看好孕妇经济，“孕妇专用”产品种类繁多。

随着人们生活水平的提高，孕妇装几乎成为每位准妈妈衣橱中的必备，这是一个不可忽视的市场，媒体将这一行业称为“大肚子经济”，它所具有的良好潜力和前景被所有人看好。而孕与产，是生命诞生的前后程序，“准妈妈”总要升级成“妈妈”，对于一生一次，一生一世，关乎未来的消费，孕、产、育三个环节的商机更加丰厚，形成一个广义的孕产育产品系列，其市场规模与价值不断刷新纪录，更难以衡量。

大多数家庭都是只有一个孩子，对于心肝宝贝的投资，双亲自然

不在话下，包括双方的祖父母和外祖父母，就出现了“六个钱包”聚集的倾向。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

对孕婴产品了解并且熟悉，对孕妇及婴儿的日常生活也有一定了解，这会对你与用户的交流起到良好效果。掌握一定的网站运营知识，也是有所必要的。

4．产品来源

加盟代理那些专营孕婴用品的商家，很多甚至可以不需要供货，只要为他们进行网店导航即可，这是那些希望获得兼职机会的人所乐意看到的形式。其他的情况，你需要亲自去孕婴用品市场采购。

5．启动资金

孕婴产品行业是一个成本低、利润高的产业，实际的进货资金并不会非常高，库存资金预算在2万元左右已经足够支撑一个小型的独立电子商务网站。

另外，你还需要大概6000～10000元来进行网站建设，以及硬件投资。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，你最好先少量采购一些产品。

甚至如果你距离商品批发市场不远的话，也可以把一些较贵的产

品采取零库存的方式，先把产品照片发到网上，试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

合理且值得推荐的做法是，将你的库存控制在一定资金内，不要贸然地采购太多你并不能确定销售行情的产品，建议库存周转期在2个星期左右。

8．推广技巧

（1）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（2）建立自己的博客，在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（3）在淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（4）在同行的客户中加他们为好友，注意不要贬低别人。

（5）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

9．市场潜力

孕婴童市场将成就新的礼品市场。许多企业开始把礼品当作常规的竞争点，用价值战应对价格战，如日本的婴儿服饰用品市场，婴儿出生、节日的时候被作为礼品而卖出的销售额比率，高达80%以上。

因此，即使在经济危机阶段，孕婴童市场也仍然充满巨大商机，成为新的财富亮点！

10．特别注意

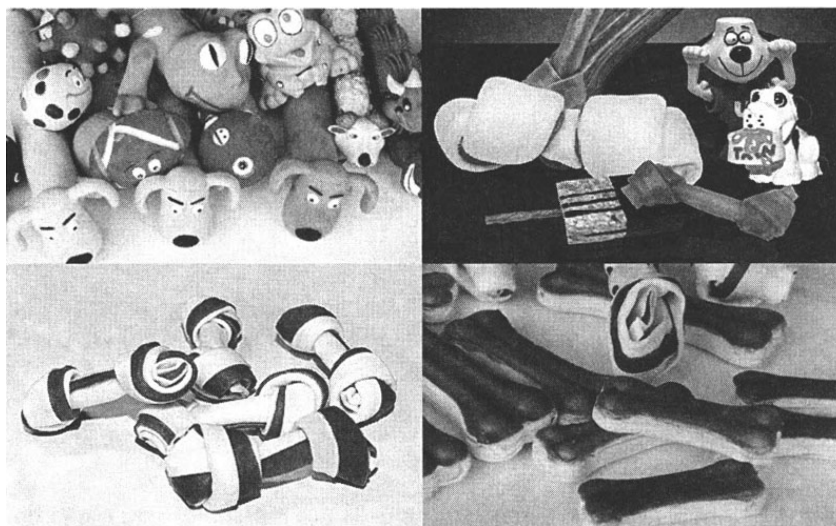
食品或防护类产品关系到人身安全，妇幼安全又是人身安全中头等重视的事情，因此，千万要注意分辨劣质、假冒、过期产品，尤其是食品。

11．在线实例

★http://www.leyou.com/乐友母婴用品网

2000年，乐友成立了中国第一家孕婴童用品电子商务网站www.leyou.com，开启了中国垂直B2C电子商务的历史。乐友网上商城注册会员已经突破300万人，是中国最大的孕婴童网购平台。乐友不断创新经营模式，先后荣获“电子商务十大品牌影响力企业”、“2009年度B2C电子商务最佳价格奖”等殊荣，是中国电子商务行业十大标杆企业之一。

三十七、宠物用品（玩具、粮食、器械、护理、书籍）



1．项目概述

继旅游经济、教育经济、体育经济后，宠物经济风生水起，成为又一新兴产业。从2007年开始，众多国际权威的消费市场调研机构开始密切关注中国的宠物行业。中国的宠物数量在飞速增长，中国人对宠物的关爱日益浓烈。

中国的宠物数量还将继续保持高增长，因而为有利可图的宠物行业创造了新商机。有研究人员称：2009年，在人均国民生产总值超过

3000美元的地区，宠物市场将进入高速成长期。中国很多主要城市，已经完全达到这个水平，更有一些大型城市，如北京、上海、广州和深圳等，已远远超越这个水平。如今，携爱犬漫步的典型西方生活场景，在中国的众多城市中已屡见不鲜。宠物商品，从宠物食品、宠物专用香波到宠物玩具，已越来越多地出现在各大超市的货架上。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

你需要对宠物有一定的了解，并且热爱这个行业。你应该成为一个宠物方面的专家，这样在与顾客交流时，会让对方信任你。

4．产品来源

第一种方法是找到宠物用品公司，成为代理商；第二种方法是自行去宠物用品市场采购。

5．启动资金

代办一家宠物用品网店所需要的费用，假如你是在淘宝上销售，那么几千元就足够了。如果不是这样，你将付出6000元左右的网站建设费用，以及更多的库存产品预算。

6．团队成员

这不是一项兼职就能够全部完成的事业，不过在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

宠物食品的库存保管要注意保质期和防潮。同时要将将你的库存控制在一定资金内，不要贸然地采购太多你并不能确定销售行情的产品，建议库存周转期在2个星期左右。

在快递的选择上，一家信誉良好的快递将会为你带来更多的回头客。

8．推广技巧

（1）成为各个宠物论坛的活跃分子，会为你带来更多顾客。

（2）建立自己的博客，在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（3）在淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（4）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（5）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

9．市场潜力

世界范围内的宠物消费正呈大幅上涨趋势。

亚洲市场被认为是最有希望的市场，而中国在亚洲宠物市场发展中占有重要比重。

中国目前至少有宠物1亿只（条），宠物经济的市场潜力也达到150亿元人民币。

有专家对未来中国宠物市场的发展状况进行了预测：预计在2010年以后，仅就中国的宠物食品和宠物用品市场而言，其定值的销售额每年就将超过120亿元人民币。

10．特别注意

不要让个人的喜好，成为采购时的决定因素，而是应该根据市场需求和潮流走向，来制订采购计划。

11．在线实例

★http://shop59391386.taobao.com/淘宝网—爱狗宠物用品专

营店

这是一家开设在淘宝网上专门销售宠物用品的网店。

三十八、老人用品（服饰、器械、护理）



1．项目概述

中国正在逐步走入老年化社会，老人越来越多，而随之启动的老人用品市场也火爆起来。不论是线下还是线上，都涌现了非常多的老人用品商店。

目前，中国的老年用品市场存在一个非常严重的问题，想买的人找不到地儿；想卖的人又苦于产品知名度不高，卖不出去。实际上，各个层次的老人用品需求都非常大，如生活用品类：数字键非常大的中老年人专用手机、有扩音效果的电话机、专为手抖老人设计的弯柄勺、辅助穿鞋的工具等；益智健身类：九连环、柔力球等；家庭保健类：洁身器、洁垫、移动马桶等；社会设施类：无障碍通道、轮椅升降机等。

这是一个创业的好机会，你可以开办一个专门经营老人用品的网

店，实现创业和赚钱的愿望。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

对老人生活有一定认知，了解老人的需求，知道各种产品的使用方法。并建议你掌握一些网站建设的知识，虽然这不是必须的。

4．产品来源

在各类商品批发市场进行采购；通过老人产品代理商取得货品。

5．启动资金

运营一家老人用品网店，你所需要的资金预算大致如下：网站建设方面大约6000～8000元；电脑设备等硬件投入3000元左右；库存占用建议控制在10000元以内。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，最好先少量采购一些产品，甚至如果你距离商品批发市场不远的话，也可以把一些较贵的产品采取零库存的方式，先把产品照片发到网上，试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

8．推广技巧

（1）制定一个全面的链接策略。在与老人相关的站点、合适的目录和总索引以及有针对性的搜索导航中，建立超级链接。从你的目标客户经常访问的合适的站点、目录以及总索引中，建立尽可能多的

链接。

（2）参与关于在线市场分析、广告或者你的客户所关心的新闻组和论坛。

（3）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（4）发起一个赞助商列表活动，来对流行的搜索引擎中合适的关键词短语进行竞价。

（5）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。

9．市场潜力

中国已有近2亿的老人，他们的购买力及消费能力都在逐年提高。在专家看来，老年产业是个无可非议的“金矿”，在国外轰轰烈烈的老年产业映衬下，国内至少落后了半个世纪。这是一个巨大的充满了潜力的市场，越早进入则越容易抢占先机。

10．特别注意

老人用品产业现在处于蓬勃发展阶段，假冒伪劣产品甚至骗子公司众多，因此在选择产品或加盟代理时，应谨慎对待。

11．在线实例

★http://www.60yong.cn/老人用品网

三十九、情侣用品



1．项目概述

“情人的钱”好赚已经成为时下商家的共识，在每一个和情侣沾边的节日里，商家都必然会拉出爱情的大旗招摇入市，在商战中你争我夺忙得不可开交，情侣用品的横空出世由此在市场上抢占了一片商机。

情侣装、情侣饰品、情侣杯等花哨的情侣用品在市场早已屡见不鲜，而恋人们对它们的喜爱程度也是热情不减。

开办一家在线情侣用品销售网站，将会为你带来一次创业的机会，同时也可以加入这个赚钱的市场。

2．盈利模式

赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

你只需要掌握一定的网站建设知识就可以了，甚至连这都不是必须的，因为你可以将此类工作外包给专业的网络公司。

建议你时刻关注年轻人的潮流趋势，抓住年轻人的心理，才可以

找到并销售满足他们意愿的产品。

4．产品来源

从各个商品批发市场进行采购。

5．启动资金

开办一个情侣用品网店，大致的库存产品费用预算应该控制在6000～10000元之间。接着你还需要大概5000元用来建设你的网站。但这只是一个比较初级的网站。

或者你可以选择在淘宝等交易平台上开店，那么你只需要大概几千元的产品就可以开始运营了。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

若是淘宝网店的话，建议库存周转期控制在1个月之内，资金占用控制在5000元以内；若是独立网站的话，根据你的资金情况控制你的库存总量，但周转期越短越好，这样你才能快速的让资金流动起来，从而获取更多利润。

8．推广技巧

（1）建立自己的博客，在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（2）淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（3）在同行的客户中加他们为好友，注意不要贬低别人。

（4）有意识地在各大网站的论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（5）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（7）一切从买家的角度看自己的商品，不要让个人喜好成为采购和销售的标准。

（8）会员制、礼物馈赠等方式也适用于此类项目。

9．市场潜力

有关专家指出，如今经济发达，民众收入不断增加，恋人们有了更多的经济能力来打造自己的爱情之路，互送礼物、信物，表达相思之情已成为时尚，情侣消费市场潜力巨大。

统计显示，在中国13亿人口中，16～35岁的年轻群体达3亿多人，如果平均每人为对方赠送150元的礼物（仅是一双鞋或者一件衣服的价格）便有超过450亿元的市场，按全国2000个县市计算，每个县市将达2450万元的市场份额。

10．特别注意

做自己熟悉的商品可以大大减少“出错”的概率，凭着对商品的性能、适用群体的了解，可以大大提高销售的“精准度”。

11．在线实例

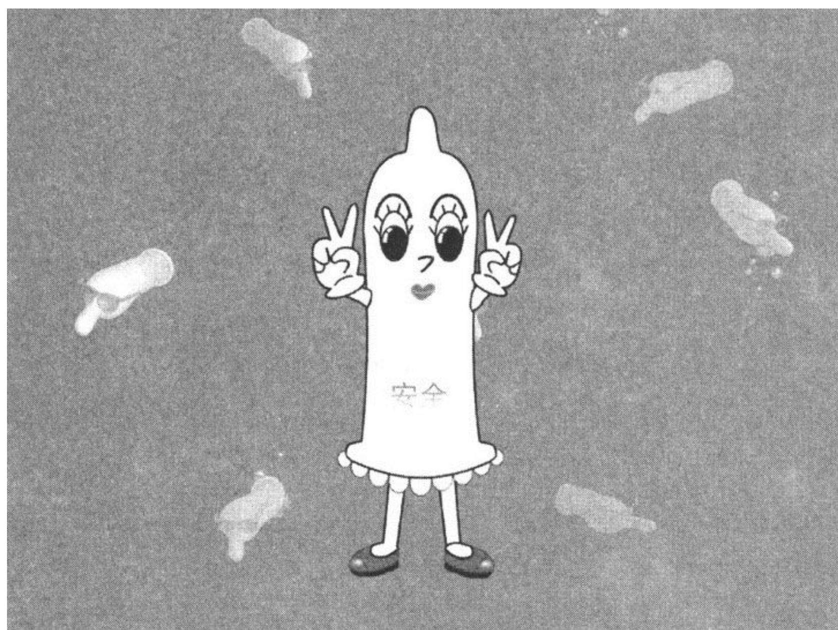
★http://www.cbaynet.com/希贝网

这是一家刚刚成立了1年，但已经获得了非常多人气关注的，专门销售各类情侣用品的网站。

★http://www.kadang.com/卡当网

这是在情侣用品电子商务网站中比较有名气的一家，据说已经获得了风投的投资。

四十、成人用品



1．项目概述

众所周知，成人用品是一个暴利行业，同时，因为大众对其生产、销售流程不熟悉的缘故，很少有人接触到成人用品的市场环境。但是，成人用品又拥有一个无比巨大的市场，这也注定了这是一个暴利的行业。

据专业统计部门的调查数据显示，性健康用品的年销售额高达百亿元，其中仅安全套就高达数10亿元。中国有13亿人口，成年人占70%以上。随着中国社会物质文明和精神文明的高速发展，计生用品、性健康用品已经被93%以上的成年人接受。而在男性中年人中有84%的群体有购买成人用品的经历。

很多人对实体店销售和购买成人用品感到羞愧，或碍于情面不敢踏足这些店铺，但事实上，除了购买安全套等成人用品外，还有很多人希望通过更私密的方式购买更多的成人用品，包括服饰、用具等。

这是一个赚钱的好机会，你可以开办一个在线成人用品商店，向这些不喜欢抛头露面购买成人用品的人们，出售各类成人用品。

2．盈利模式

如果是销售自己采购的产品，则赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价；如果你的网站只是一个导航指向网站，那么赚取导购的佣金。

你可以为一些希望在你的网站上进行产品推广的商家提供广告服务，从而获取利润。

3．所需技能

你需要了解一些成人用品的常识，包括质地、使用方法等。

4．产品来源

从批发商处拿货；或直接建设一个导航导购指向其他成人用品商城的网站。

5．启动资金

开办一家成人用品网店，在库存产品方面你只需要几千元就可以应付营业了。其余你还需要大概5000元左右建设网站和购买电脑等硬件。这其实是一个投资小、利润高的行业。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

在库存环节，你只需要注意产品的积压问题即可，不要让滞销产品成为你的隐患，尽量使用促销等手段让库存周转期加快。

而在物流环节，鉴于产品的特点，一定要注意产品在运输途中的私密性。

8．推广技巧

参与网站推广联盟，在更多的搜索引擎中登录你网站的链接，让用户可以更方便更快捷地于网络中搜索到你。

9．市场潜力

性健康用品的市场正以每年63.9%的速度增长，据专家分析，性健康用品市场至少还会在15年之内保持高速发展。

全国各地很多电台都已开设性知识专栏，听众人数多。

同时，社会各种传媒大力推广，令性知识迅速普及，性健康用品市场随之迅速扩展。

随着现代人思想的开放，接受国外成人思维越来越多，这注定会是一个隐形但火爆无比的市场。

有专家预测，随着人们观念的逐渐改变，3～5年后，我国将进入性用品的消费高峰期，曾被国人一度视为“洪水猛兽”的性用品现在已经走在了阳光下，而且步伐越来越快。

10．特别注意

由于多部门监管的特性，致使性健康用品市场多年来一直趋于一种不正规的发展状态，在市场中普遍存在品牌杂乱、假冒违禁产品泛滥、夸大宣传、虚抬物价等现象。

面对这种情况，国家相关部门一直以来都对市场不断地进行查处、规范，但仍有消费者每天在不同的“成人用品店”中受到不合法产品的危害。

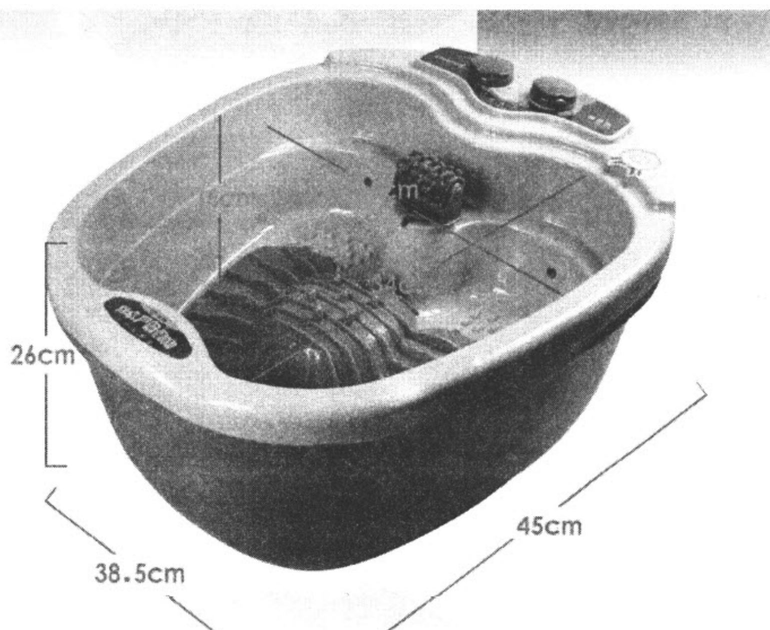
所以，千万不要销售伪劣产品，要知道，这是一些注重安全性并且可能会用在人体敏感部位的产品，不要因为贪图一时的利益，害人害己。

11．在线实例

★http://www.huanaigu.com／欢乐谷

这是一家专门销售成人用品的电子商务网站，提供在线购买和支付。

四十一、保健品器械（按摩棒、足浴盆等）



1．项目概述

很多年轻人希望在孝敬父母的时候，可以送一些保健类的器械，也有很多中老年人，希望购买一些用于身体保健作用的器械。但是现在市场上保健器械众多，那一款才适合自己，适合当做礼物送给别人呢？

众所周知，当今社会已步入网络时代，不但可以在网络上找到各类资讯，同时也可以满足购物需求。

面对这样一个需求，你不妨开办一个保健器械类的网站，搜集整理一些关于保健产品的资料和介绍，在为用户提供信息查询的同时，也可以销售产品，从而获得利益。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价；同时，你也可以通过推广网站获取较高人气后，为希望在你的网站进行产品宣传的商家做广告，从而获取利润。

3．所需技能

你应该对保健器械产品有一定的了解，包括它们的性能、材质、产地、使用方法等，同时也应该掌握一些保健知识。

4．产品来源

可以从器械代理商处拿货。

5．启动资金

经营一家保健器械网店，你需要如下费用预算：

硬件：一台电脑、一台打印机、一个网站，以及一些应用软件，譬如库存管理、用户管理等，这些的费用大概在6000～8000元之间。

库存：建议你将库存控制在12000～14000元之间。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

将你的库存控制在一定资金内，不要贸然地采购太多你并不能确定销售行情的产品，建议库存周转期在2个星期左右。

8．推广技巧

（1）开发一种类似于“告诉你的好朋友”、“分享”之类的推广方式。

（2）制定一个全面的链接策略。从关于保健器械的站点、合适的目录和总索引以及有针对性的搜索导航中，建立超级链接。从你的目标客户经常访问的合适的站点、目录以及总索引中，建立尽可能多的链接。

（3）参与关于在线市场分析、广告或者你的客户所关心的新闻组和论坛。

（4）发起一个赞助商列表活动，来对流行的搜索引擎中的合适

的关键词短语进行竞价。

（5）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。此外，会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

健康产品永远都不会落伍，尤其是适合用作礼品的保健器械行业。

10．特别注意

这其实不是一项适合兼职完成的事业，很多时候你都需要大量的时间用在与顾客沟通上，因此建议你专职进行。

11．在线实例

★http://www.591baojian.com／家居用品网—保健器材

这是一个专门销售各类保健器材产品的电子商务网站，它提供在线购买以及利用支付宝进行付款交易的方式。

第四章
行

四十二、野营用品（钓鱼、自驾、露宿等）



1．项目概述

随着生活水平的提高，自驾车郊游等旅游休闲方式正在被越来越多的人们所认可和推崇。不论是实体店还是网络店铺，销售户外装备的店铺已经比过去有了很大数量的提升，整体销售额度也连年创下新高。

户外装备主要指的是参加各种探险旅游及户外活动时需要配置的一些设备。这些装备包括：

户外包：登山包，腰包／挂包，旅行包，摄影包，钓鱼包，骑行

包，洗漱包，生存包，钱包／卡包，手臂包，防水包，户外背包。

户外鞋：登山鞋，徒步鞋，高山靴，攀岩鞋，溯溪鞋，沙滩鞋／凉鞋，户外休闲鞋，雪地鞋胶鞋。

户外服装：冲锋衣裤，抓绒衣裤，速干衣裤，户外衬衣，户外T恤，迷彩衣裤，快干／保暖内衣裤，羽绒／棉服，滑雪衣裤，毛衣，风衣，休闲衣，骑装，马甲背心。

服饰配件：帽子，手套，头巾／护耳，户外眼镜，围巾／围脖，雨衣／雨披，雪套／套脚户外袜子。

野营出行装备：帐篷，睡袋，防潮垫／地席，水壶／水具，炉具，通讯／导航，刀具工具，手电筒／灯具，望远镜／眼镜，登山杖／手杖，毛巾／清洁防护，救生地图／书籍，野餐。

专项户外运动装备：户外体育用品，垂钓装备，登山／攀岩／攀冰装备，自行车 越野装备，滑雪装备，水上船艇，潜水装备，冲浪／滑水风筝／滑翔伞，马术用品，滑板，蹦极用品，漂流用品。

自驾车用品：行李箱／包，行李架绳网，绑带，千斤顶，牵引绳，维修工具，急救包，置物箱，备用油桶，安全锤，胎压表，车载冷暖箱，车用充气泵。

山地自行车用品：山地自行车，折叠自行车，自行车组件，骑行服，骑行头盔。

滑雪用具：踏雪板，雪套，雪板（单板／双板）固定器，滑雪头盔，雪镜，滑雪手套，雪杖。

钓鱼用具：钓竿，渔轮，鱼刀，鱼线，鱼饵，钓鱼工具，钓鱼辅助配件。

旅行携带用品：衣物整理袋，鞋袋／鞋包，急救包／药盒，防水袋，杂物袋，捆箱带／绳防盗钱包，贴身腰包，贴身证件袋，洗漱包，旅行毛巾，旅行牙刷套装，免水洗手液，一次性用品，口腔护理，雨雪防护，便携餐具，旅行水瓶，行李包，晾衣绳，转换插头。

户外家具：木制户外家具，藤制户外家具，户外健身器械等。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

对户外运动和野营达到非常了解的程度，对每项运动所需要的户外设备以及该设备的基本使用方法要做到熟知。

如果你本身就是一名户外运动的爱好者，那自然再好不过，你不但拥有一批同样爱好的用户，同时你也更懂得如何选购性价比更高的产品。

4．产品来源

（1）代理品牌产品，但是通常这种经营方式，需要一定的启动资金，首先代理加盟通常都会收取加盟费或保证金，其次品牌产品的采购金额，也就是库存资金占用，通常要高于其他产品。

（2）在服装批发市场、商品批发市场、户外劳保批发市场淘金，寻找到适合自己定位和销售思路的产品。

5．启动资金

如果是第一种进货方式，鉴于品牌产品通常会收取一定的加盟费用，或者要求首次铺货的资金额度，所以你大概需要至少5万元以上的启动资金。

但假如你选择了自行去各大批发市场进行淘货的话，那么你大概只需要一半左右的资金就可以开始销售了。

6．团队成员

根据所销售产品的种类与数量来确定你是否需要合作伙伴，如果数量不是很多，那么你一个人来完成所有工作，可以省却一部分人工费用。

7．库存物流

不需要大量库存，最好随时根据市场需求来调整备货情况。当然，在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，最好先选择几个种类的某一些产品，来试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求与市场反馈来调整销售方向。

8．推广技巧

在国内一些比较知名的户外网站进行推广，譬如“绿野”等，通过活动合作或者付费推广等方式。

同时，你最好亲身参与到这些网站的论坛交流，并在可能的情况下参加一些线下活动，这是增加你人脉与用户数量的最好方式。

此外，会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

我国户外用品行业在短短的10余年时间里迅速增长。一方面，在产业的快速发展过程中，本土品牌从无到有、从小到大，目前已占据了行业市场份额的一半；另一方面，自2000年以来，国际品牌就开始关注中国户外市场，并将其定位为未来的拓展方向。特别是国际金融危机爆发后，我国户外用品行业仍保持了近50%的增长势头。

据有关方面统计，目前在我国共有近500个户外用品品牌、4000余家经销商，通过注册的户外活动俱乐部有400多家。在发达国家，户外运动用品在运动用品零售总额中的比例高达15%～20%，而我国的比例只有1%，因此，我国户外用品业发展空间非常大。

10．特别注意

不要为了利润而采购劣质产品，要知道户外运动设备，很多都关系着人身安全。

11．在线实例

★http://shop59123069.taobao.com／淘宝网—“户外携程有我　一路健康旅行”

四十三、车辆装饰（改装、内饰等）



1．项目概述

汽车现在已经走入千家万户，尤其是年轻人，思想比长辈们都开放很多，更懂得享受生活。而随着汽车的增多，汽车装饰行业也火爆起来。

汽车装饰主要是指通过增加或者替换一些附属的物品，以提高汽车表面和内室的美观性、实用性、舒适性，这种行为叫做汽车装饰。所增加或者替换的附属物品，叫做装饰品或者装饰件。广义的汽车装饰还包括汽车改装、汽车美容等。

在现实生活中有很多汽车装饰的实体店，经营项目也多半是大型装修，销售的产品也多半价格昂贵。很多喜欢给爱车买一些小装饰品、香水、贴画，甚至也包括一些简单改装的用品，并不想去专门的专卖店，于是去网上购买汽车装饰用品，便成了一种时尚。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

目前，市面上许多汽车饰品非常注重人性化、时尚化的设计，而

且布置饰品不用改变汽车的任何设置及性能，也不用花费多少钱就达到很好的效果，因此特别受到有车一族的喜爱。

对有孩子的家庭来说，孩子的安全是首要问题。比如安全带是为成人设计的，不适合年幼的孩子使用，市场上有一款“保宝宝五合一组合车座／散步座”就是专门为6岁以下的婴幼儿设计的，方便有车的家庭带年幼的孩子出行。座椅自身的重量很小，方便家长携带，但可承受能力强，可以适用于2～18千克的孩子。座椅的另一特色是可以转化为散步椅，外出就餐时，还可以当作孩子的就餐座，减少了许多不必要的麻烦。

对年轻人来说，造型独特的香水、玩偶、方向盘套、CD盒、地垫、酷贴、野营物品、后视镜套、纸巾盒、烟灰缸则更具吸引力。挂饰有76号日本品牌的各色小汽油桶状、橘红色足球状、粉红色的Kitty猫状、精致的手表状、车轮状、金色的观音佛像状……个个让人爱不释手；贴花有迪斯尼动画中的各种经典形象；椅套的图案就更丰富了，有一款浅绿色的椅套，上面印着一只白色的Snoopy，样子十分淘气可爱，常引得来逛店的女车主们兴奋地尖叫。这些五花八门的小玩意，都蕴藏着巨大的市场需求，而且往往价格不菲——一瓶香水一般是100多元，一套坐垫大约在800元左右。

4．产品来源

一些小件的装饰用品，可以去小商品批发市场采购；而一些专业点的改装用品，则需要去专门的汽配城采购。

5．启动资金

很多人看到汽车装饰店内那些昂贵的产品，就以为这是一个需要很多资金来启动的项目，而事实上，因为大多数人对汽车装饰并不是很懂，所以这是一个比较暴利的行业，很多产品的进货价格都很低，而销售的时候却可以卖到2倍甚至更高的价格。据了解，开一家网上汽车装饰用品店，大致需要的首批进货资金，在1.5万～2万元之间就可以了。

6．团队成员

如果主营的是装饰类产品，那么你自己就可以经营所有的事情了。

7．库存物流

不需要大量库存，最好随时根据市场需求来调整备货情况。先调查一下市场上大众喜欢的物品，进行少许采购，然后根据销售情况来进行采购调整。

8．推广技巧

网上现在有非常多的汽车论坛，你可以利用你对汽车装饰的爱好和了解，成为这些论坛中的专家，并不时与论坛版主协商搞一些小活动，譬如打折或赠送小物品等，让更多人认识你，尤其是喜欢上网的有车族，更多地接触到你，是你打开销路的好方法。

9．市场潜力

随着私家车的增多，汽车美容店随之火了起来。值得注意的是，买车意味着汽车饰品消费的开始，相对于购车来说，汽车饰品消费更具持续性。

业内人士分析，现在的有车一族，他们的消费理念已经从想拥有一辆车逐渐向拥有一辆漂亮、有个性的车转变，注重人性化和时尚化的设计。

在有车一族的眼里，汽车不仅仅只是一种交通工具，而且还是一个流动的“家”。因此，车主们非常注重车内环境，觉得只有对爱车进行装饰美容后，才能在驾车的同时享受到乐趣。而且，随着汽车价格的不断下调，私家车数量的不断增加，汽车装饰品的需求量也会快速增长，这都为汽车饰品行业的发展提供了前提。

10．特别注意

不要让个人的喜好，成为采购时的决定因素，而是应该根据市场需求和潮流走向，来制订采购计划。

11．在线实例

★http://shop33139013.taobao.com / 淘宝网—车来车往汽车装饰用品专卖店

四十四、骑行装备（自行车、摩托车、维修工具等）



1．项目概述

骑行装备一般是指自行车骑行运动中所涉及的骑行服装、运动配件的泛称。在这里，又将其扩展到摩托车、维修工具等。骑行装备按照使用的对象划分，可以分为自行车骑行人身商品和自行车骑行车身商品。

自行车骑行人身商品，包括自行车骑行服，骑行手套、袖套、小帽、头巾，头盔，骑行鞋，骑行眼镜等人身使用进行自行车运动时所需要的产品。而自行车骑行车身商品，包括自行车码表，背包，水壶，电筒，长途货架，长途驼包，打气筒等。

不可否认，全套骑行装备带给人的第一感觉是“这小子真帅”，这

也由此会让外行人感觉装备好的骑行者是在摆酷、拉风，并由此产生心情的不爽。其实，骑行装备带给人更多的则是安全和健康。这也正是大多数户外运动爱好者，包括登山、穿越等首要关注的问题。

通过这些装备，可以提供参与这项运动的安全以及舒适度的保障，但是参加团体活动，还需要进行一些培训以及和整个出行团队的磨合。例如，在骑行时用惯用的身体语言向后面的队友传达遇到障碍或转弯、遇突发事件的信息，通过一系列约定的方式简洁、快速地传递信息，保证车队的安全出行。在骑行过程中，绝对不能为了显示装备的精良，而紧急刹车，跳跃、晃动等操作。有了好的装备，好的骑行习惯也同等重要。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

通过对此行业和项目的了解，为初学者进行推荐和指导，并组织一些活动来获得佣金。

3．所需技能

对自行车运动的熟悉和了解，最各种配件和用品的使用方法、保养方法要非常了解。因此，你最好不但是一个骑行运动爱好者，同时也是一个业内的人士。

4．产品来源

（1）代理专门的自行车运动品牌，此类经营方式的好处是品牌认知度比较高，但是投资会相对比较大。

（2）去商品批发市场找不同的摊位，采购各类你所需要经营的产品，此类经营方式的好处是产品价格低廉，但是用户的品牌认知度会比较低，需要经营者加大推广力度。

5．启动资金

自行车和摩托车都是可以在网络上经营的产品，因此，本项目需要的资金还是比较大的，少则几万元，多则10余万元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

但是建议在运作此项目时，可以是一个自行车爱好者的团队，即可以增加投资金额，也可以加大抗风险的能力，最重要的是在组织一些推广活动时，团队合作会更加有利。

7．库存物流

在库存方面，并没有特殊要求。在物流方面，请注意某些产品的易碎特性。

8．推广技巧

根据淘宝网几个比较大的骑行用品店长的介绍，他们在当初启动时，除了两名线下本身就有实体店的店长之外，另外几名店长也多数是从业内出来的人士，依靠着业内的人脉关系，很多产品都是先销售后结款。只有一名店长是从零起步，当时他的启动资金在2.5万元左右，但在半年内因采购产品，整体投资大概在5万元左右，他坦言说作为一名仅仅只是爱好者而非业内人士出身的网店店长，能走到今天，第一是靠双倍的努力，第二还是靠了一些运气。

在推广技巧方面，一是与各大骑行论坛建立联系是必需的，二是积极参与各种在业内比较知名的活动。

9．市场潜力

这是一个日益蓬勃的市场，已经有越来越多的人，加入到这个更加环保也更加能够锻炼体能与意志的骑行运动。

10．特别注意

不要为了贪图高额的利润，从而经营性能较差的产品，骑行运动是一项需要对安全非常注意的项目。

11．在线实例

★http://shop33213435.taobao.com / 淘宝网—贝斯卡骑行运动用品旗舰店

四十五、手机充值代理













1．项目概述

手机运营商为了开拓预付费充值业务，全都开通了空中充值服务，并将这个业务外包给了各地的经销商。这个业务的推出，方便了那些不愿意出门去购买充值卡的客户，只需要在网上就可以购买并完成充值服务。

并且，通常还会有一定的折扣，一般来说介于95～98折之间。

2．盈利模式

通过代理手机运营商的空中充值业务，根据完成任务的销售额度来提取返点佣金。

3．所需技能

不需要特别的技能。

4．产品来源

移动的空中充值业务已经外包给其他公司了，譬如“连连支付”。你可以打10086让客服小姐帮你查寻代理商的电话，然后你跟代理商联系加盟空中充值代理事宜。据了解，价格也就是97～98折。而且还有销售任务，达不到的话就会取消代理关系。

5．启动资金

首批充值卡的预付款，3000元也好、5000元也好，视你个人评估的承受能力而定。

6．团队成员

一个人就可以完成所有流程。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

价格低廉当然是最好的推广方式，但通常大家拿到的折扣价格都是一样的，这时，如何让更多人通过更多渠道找到你的店铺，则成了关键。

9．市场潜力

截至2010年，中国的手机用户数量将达到近7.4亿户。

10．特别注意

现在网上有很多手机充值卡招商加盟的广告，吹嘘可以达到几折的价格拿到充值卡，甚至可以低至1折。必须注意的是，这些全都是骗子。

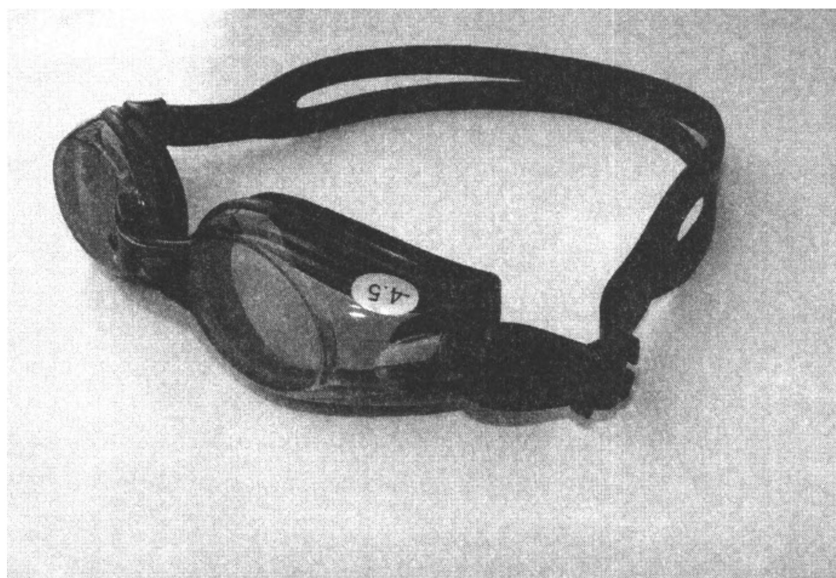
据了解，充值卡通常不会低于95折，基本上低于这个折扣甚至低

于很多的，99%以上都是骗子！

11．在线实例

★http://shop57884684.taobao.com / 淘宝网—高阳捷迅手机直充专营店

四十六、泳装及相关



1．项目概述

喜欢游泳的人越来越多，游泳馆也越来越多，游泳这个运动方式，四季皆宜。不管你会不会游泳都少不了一些游泳装备，一般的游泳装备有泳裤（女性的是泳衣）、泳镜、泳帽、耳塞、鼻夹、浮子、泳圈等，但后几个为非必需品，根据个人爱好选用。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

本项目没有特殊技能要求，为了方便服务顾客，只需要对所出售的各个产品性能有所了解即可。

4．产品来源

可以去各大商品批发市场自行采购，如果方便的话，譬如你所在城市拥有此类产品的加工厂，那么你也可以直接与泳装加工厂或游泳设备加工厂联系，直接进行批发或代理。

5．启动资金

因为没有比较昂贵的产品，因此并不需要很多的启动资金。当然，有一些大品牌的游泳产品，采购价格就已经很贵了，但并不建议在启动初期就采购大量高档产品，以避免产品库存积压现象。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

不需要大量库存，最好随时根据市场需求来调整备货情况，大概200余件泳装库存以及几十件游泳装备产品即可。

当然，在创业初期，对市场还不能正确掌握和熟悉的情况下，最好先少量采购一些产品，甚至如果你距离商品批发市场不远的话，也可以把一些较贵的产品采取零库存的方式，先把产品照片发到网上，试探市场的需求情况，然后再根据顾客需求，来增加和调整库存。

8．推广技巧

（1）建立自己的博客，在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（2）在淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（3）在同行的客户中加他们为好友，注意不要贬低别人。

（4）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（5）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客，但这里还是比较推荐《TOU-CH接触》杂志，因为它的性价比高，符合口碑传播的原则。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（7）一切从买家的角度看待自己的商品。

9．市场潜力

游泳是一项全球性的运动，具有广泛的群众基础和产品市场需求，因此该项目的市场潜力是巨大的。

10．特别注意

正因为拥有这项运动所拥有的广泛群众基础，同时由于该项目的门槛较低，所以竞争也是在所难免的，并且比其他行业还要激烈，因此你要做好面对这些的心理准备。

11．在线实例

★http://shop20065865.taobao.com／淘宝网—真色彩精品体育用品店

这是一家在淘宝网上销售业绩非常好的游泳装备专营店。

四十七、旅游推荐（路线、景点、门票代理）



1．项目概述

随着我国经济的快速增长，国民的旅游意识正不断被激发起来，2004年数据表明，全国国内旅游人数达9.3亿人次，国内旅游收入超过4000亿元，分别比2002年增长5.9%和3.1%。

2010年后，我国的旅游业将步入发展的黄金时段，届时电子商务和网络产业也将趋于成熟。2004年年底，我国网民数量已逾9000万人，网上消费市场商机无限。在这种背景下，旅游、电子商务、互联网络的迅速融合将不可避免，并创造出难以估量的价值，网络旅游将推动IT领域内互联网电子商务的迅速发展，也将为旅游业界带来新的生机。

2．盈利模式

通过为用户提供旅游景点介绍，从而吸引用户通过网站来选择旅行社的路线，最终在旅行社处获得提成收益。另有如下三种盈利模式供参考交流：

（1）以基于B/S的电子商务网站为平台：在这个平台提供了丰富

的旅游产品信息，如在酒店客房预订中，酒店的地理位置、周边的设施环境、旅行的交通选择、离旅游景点的行程，都能够迅速在这个网站上查到，并由客户自行选择适合自身的旅游产品，以满足其个性化的要求。目前，全国旅行社的总市场占有率还不到5%，其余95%都是散客。这种情况便于旅游网站以电子商务模式来提供相应的旅游服务并具备较高的盈利潜力。在操作过程中，传统的旅行社跨地域经营是具有局限性的，但旅游网站以互联网为基础，经营范围广阔。在产品形式上，前者以组团观光旅游为主，后者定位在商务旅行、自助度假旅行，主要面对散客；从服务手段来说，前者通过店面进行，后者则通过网络、电话。随着近年来国内经济的快速发展，散客旅行的趋势越来越显著，旅游网站的盈利优势也越来越大。

（2）走不断扩大电子商务化规模之路：架构在互联网基础上使旅游网站在线上能较快扩展其影响力，再通过线下配合实现盈利。旅游网站与旅游服务企业合作，如酒店、旅行社、旅游景点等，将他们的业务电子商务化。再组建旅游网站周边线下单位，以拓展网站线上部分的功能和业务，如话务中心等。通过采取并购、合作、加盟、自办等手段，来加快自身电子商务化的规模，发挥整体优势，实现规模效应和收益递增。

（3）利用技术创新开展多元化经营：传统旅游行业融入新工具新流程进行技术创新，不仅保留传统原来做法的长处，还把传统的经营运作通过高科技升华，产生规模效应，并研发出拥有核心技术的高质量、高附加值的产品。旅游网站还将技术创新后的产品系统化并细分市场，在保证现有业务领先的基础上，进行诸如团队、会议预订等相关新业务的多元化延展，深度挖掘网上消费市场潜力，形成完善的自主研发体系和技术创新体系。

还可以通过整合线上线下渠道，协同工作来运作自有品牌，加强网站品牌优势和核心竞争力，充分提高盈利能力。

3．所需技能

你所需要了解的不仅仅只是网站建设那么简单，你还需要掌握对网站数据库持续维护的能力。同时，你还应该对旅游市场具备一定的认知，可以通过谈判或人脉获得一些旅行社的打折路线。

4．产品来源

旅游景点的资料，一方面来自网络；另一方面来自旅行社或其他途径的资料获取。而旅游攻略则需要提高网站人气来获得，或者你可以通过几次征文活动来获得这些景点攻略文章。而最关键的旅游路线，一方面你要设置旅行社自助登录功能；另一方面你也要设置好后台管理功能，这样才可以在旅行者选择了路线后，方便与旅行社核算。

有一个良好的建议是，为你自己的网站开通支付功能，让旅行社定期来找你结算费用。

5．启动资金

你需要一整套网站建设的流程，假如你外包的话，一个功能齐全的此类网站，包括数据库，大概需要15000元左右。同时，你还需要承担前期推广时的费用，以及此时所有的人工、日常开支等。

一个旅行导航网站，初期启动时最少的资金预算大概在6万～10万元。

6．团队成员

如果你将网站建设外包的话，那么这个项目你一个人就可以运营。但如果你没有这么做，你将至少需要2名做网站建设和数据维护的伙伴。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

（1）首先你的网站各个功能要便于使用，越容易上手就越容易被用户所认同。

（2）你要明白你的目标客户在哪里，并且要调查他们的使用习惯，从而制定适合他们的网站导航及页面安排。

（3）定期举办征文或其他活动，来获取更多的旅游攻略以及人

气关注。

（4）让更多旅行社免费地来发布路线资料。

9．市场潜力

当携程网占据了中高端酒店市场，那么低端的客栈、旅馆谁去占领？酒店机票市场被占领，那么何不开拓线路景区？只要谋划好适当的旅游产品，寻找出符合自身发展的目标人群，相信那没有上线的95%的旅游市场中一定有更多网站的立足之地。

10．特别注意

据相关数据显示，2010年第一季度中国网上旅游预订市场营收规模达11.9亿元，同比增长49.3%；由于上海世博会的召开带动网上旅游预订的发展，预计第二季度市场营收规模将超过13亿元。在市场利益的驱动下，为了分得在线旅游市场中足够大的蛋糕，各个旅游网站各出奇招。可以说，在线旅游市场的竞争，日趋激烈。

11．在线实例

★http://www.yododo.com／游多多旅行网

★http://www.tuniu.com／途牛旅游网

四十八、餐厅推荐、导航



1．项目概述

对于那些热爱烹饪评论艺术并且愿意将它分享给更多网民的人来说，这个项目是非常容易创办的。

你可以给大众提供餐馆指引、餐厅预定以及餐饮评论等服务，并开放区域让大众发布评论文章和照片。

2．盈利模式

通过为用户提供餐厅导航与预订服务，向餐厅收取用户消费金额的约定比例的佣金。

3．所需技能

除非你一开始就建立了一个运营团队，否则你需要对你所在区域内餐厅非常的了解，并且你只能从一个一个小区域开始慢慢扩大你的饭店版图。

同时，你也需要一定的网站建设技能，当然了，这一项是可以外包的。

4．产品来源

你一共有三部分产品可以提供给大众：第一部分是餐厅位置的导航，这一点需要你亲自去踩点或在网上获取；第二部分是大众的评论与照片，这一点也需要你通过不断的活动，或者从其他类似网站上拷贝过来；第三部分是替大众预定他们想要去就餐的餐厅，并且最好还能够提供一定的折扣。

5．启动资金

这种网站所需要的费用会比旅游网站稍微少一些，因为你的目标客户在最初只 能局限在你所能够探知到的地区，这样一来你无论是在页面设置上还是在数据库维护上，都不需要那么大的工作量，同样也不需要那么多的资金。即便是外包的话，这类网站大概3000元以内就可以搞定了。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

你可以考虑类似于SNS社区的交友方式，来进行网站推广。简单说就是，让他告诉他的好朋友，从而获得网站积分，而累计一定的积分可以换取礼物。同时，你也可以鼓励发布评论和照片的用户，根据其他网友对他评论内容的打分，给予一定积分鼓励，而打分者也可以获得一定的积分鼓励。最后，你需要鼓励那些通过网站预定并消费过的用户，回到网站上来进行确认和评论，同时给予积分鼓励。

9．市场潜力

民以食为天，没有什么会比预定吃饭这种市场更具有潜力了。

10．特别注意

第一，要特别注意饭店导航的实时性和真实性，不要让顾客通过你的网站，却发现根本找不到本该存在那里的饭店；第二，要特别注意评论的更新。

11．在线实例

★http://www.fantong.com / 饭统网
这是一家提供在线饭店导航与预订的网站。

四十九、票务代理（机票、车票、赛事、演出）

1．项目概述

票务行业门户平台功能力求最简化、最简单的栏目分类与导航，最快地完成会员需要的信息，踏上奔程。

平台主要栏目包括火车票信息发布、列车时刻查询、全国火车票联盟在线预定、酒店预定、飞机票预定、航班实时查询、旅游贴图、电子地图、体育频道、演出频道、电影频道、顺风车、商机留言、招商加盟等。

2．盈利模式

通过为用户提供票务预订等服务，收取相应的手续费，以及向出票单位收取提成佣金。

3．所需技能

假如你将网站建设外包的话，那么不需要任何特殊技能。

4．产品来源

（1）火车站以及机场发布的最新票务价格。当然你需要取得票务的代理权，或者你可以成为火车票代理点以及机票公司网站的导航网站，从而只收取少量的导航佣金。

（2）而其他那些票务信息，则需要你与各大出票单位，譬如演出组办单位、话剧社等签订代销合同，从而获得他们的出票信息和销售权利。

5．启动资金

这可以成为一个导航式的网站，你所需要建设的只是一个分类明晰，令用户更容易使用的导航分类网站。那么大概3000～5000元就可以启动这个项目了。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

（1）与各大旅游导航网站以及演艺网站互换链接，让更多喜欢旅游和演出的网友知道你的网站。

（2）鼓励网友珍藏你网站的首页，并推荐给朋友注册会员购买各类票务，从而获得鼓励积分，换取相应的礼物。

（3）通过取得一些重要活动票务的独家代理权来获得更多人的认知。

9．市场潜力

这是一个巨大的市场，不论是车票还是演出门票，正在有越来越多的人通过网络来进行购买。

10．特别注意

如果你提供了票务预订服务，那么支付网关的安全性是你所需要特别注意的。

11．在线实例

★http://www.huochepiao.com／中国火车票网

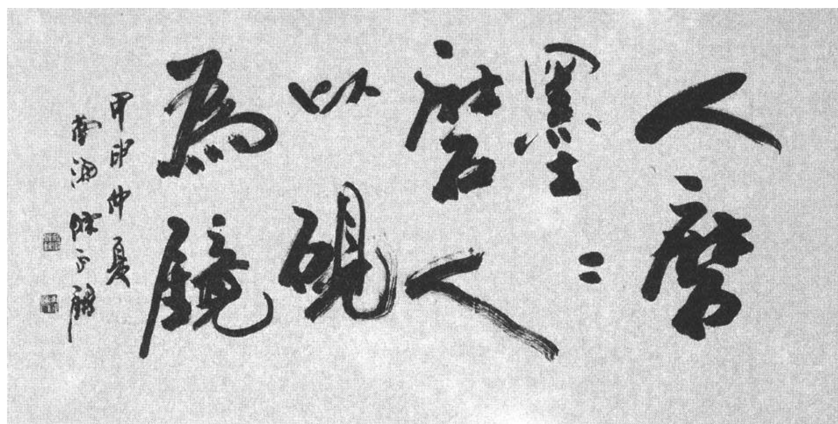
这是一家提供全国火车路线查询与在线预定的网站，目前也增加机票预定导航服务。

★http://www.chinaticket.com／中票在线

这是一家提供全国各地演出票、话剧票、演唱会票、音乐会票等各类票务的网站。

第五章
文

五十、艺术作品（美术、书法、手工制品等）



1．项目概述

做这种项目有两种方式：第一，你本身就是一个艺术爱好者，或你从事着艺术作品创作的工作；第二，你拥有获得这些艺术品的渠道和人脉，譬如你结识的朋友中有一个圈子，聚集着这些从事艺术创作的作者们。

如果是第一种方式的话，你不妨将网店作为你的一种兼职，将你创作的作品放在网上，出售给喜欢它们的人，既能获得被别人欣赏的成就感，同时也可以获得一定的报酬，很可能这些报酬会成为支撑你继续完成创作生涯的基础。

当然最好的经营方式，就是你认识一些这样的朋友，他们有着或创作着书法、绘画、手工制作等各种形式的艺术品，你可以成为他们的代理人，也可以称为经纪人，代替他们出售或预售他们的作品，从

而获取一定的佣金。

2．盈利模式

（1）通过出售自己创作的艺术作品，获得收益。
（2）为别人提供订制艺术作品的服务，从而获得佣金。
（3）通过出售或代售其他人创作的艺术作品，获得佣金。

3．所需技能

假如你出售着自己创作的作品，那么你必须是一个在某个艺术创作领域有所造诣的人，至少你应该让你的技能水平达到可以被被人欣赏的程度，尽量不要发生你才学习某项艺术创作不久，就打算销售自己的作品这种事情。

而如果你出售的是别人的作品，那么你需要对这些作品拥有一定的鉴赏能力，至少需要起码的评论和解释能力，这样你才可以与你的顾客沟通，并告诉他这幅作品值得推介和收藏的地方是什么。

4．产品来源

通过自己创作，通过代理其他艺术创作者的作品。

5．启动资金

不需要什么启动资金，买一台可以上网的电脑是最基本的要求，至于艺术品，无论是你自己创作还是代售其他人的作品，都不需要占用资金。代售艺术创造者作品，通常的做法是先将作品拿过来出售，等到售出后才结款给该艺术家。

6．团队成员

你一个人就可以完成所有的事情。

7．库存物流

因为艺术品的特殊性，所以库存地需要干净、整洁、宽敞，保持干燥是必需的，同时也要防火和防盗。

而在物流的选择上，或许不是每件艺术品都价值连城，但对于信誉不够良好的快递公司投送员来说，他可能认为艺术品都是昂贵的，所以难免会出现意外。因此，选择一家信誉良好的快递公司，也是必需的。

8．推广技巧

通过建立你个人的艺术品品鉴博客以及专栏，参加一些业内的推介活动，让更多人了解到你的作者身份，或了解到你的代理身份，他们才可能会在想要购买这些艺术品的时候，想到你。

多去参加一些艺术爱好者的论坛、聚会等。

9．市场潜力

中国的国际影响力越来越大，很多事件的国际影响力都超于预估，北京奥运会、上海世博会等的影响力都是空前的。而与“中国”概念相关的是，近年来中国的艺术市场屡创新高，在国际上的影响力也为世人所瞩目，因为艺术市场能够反映综合国力，是软实力的表现之一。所以，中国拍卖艺术市场的牛市在全球经济危机的背景下，更显现出它的影响力。

中国近现代艺术作品价格近年在各大拍卖市场上屡创新高，有些数字是几年前想都不敢想的，可是，挂在拍卖市场成绩单上的这些新鲜的数字，所显现的艺术品拍卖业绩的大跃进，带给人们的振奋是难以言喻的。

尽管引来了很多人的质疑，可是，业者的信誓旦旦与媒体的连篇累牍，似乎又在说明它的真实性。

从事艺术品代理，或许你选择的那个现在看起来还不算起眼的创作者，明天就成为了艺术家。

10．特别注意

除了代理最近几年创作的作品，对于现代名家艺术作品，一定要谨慎对待，不可贪图便宜而代理了仿制作品。

11．在线实例

★http:////www.zhonglihualang.com北京中立画廊

北京中立画廊是以收售古今名人字画、古陶瓷艺术品、历代文玩为主的综合性艺术画廊。

五十一、文案（代笔、校对等）



1．项目概述

如果你有一定的文科功底，并且曾经从事过类似的代笔、校对等工作，那么不妨尝试一下这个兼职。

最近几年，很多中小型公司或创作工作室，为了节省人员开支，都开始将这部分工作拆散后交给兼职人员来完成，从而也为兼职市场提供了一些新的就业机会。

2．盈利模式

通过为用户提供命题文稿的撰写、指定方向和内容的资料搜集、文稿的校对等工作，获取一定的佣金。

3．所需技能

文案类工作和普通秘书不同，一般来说，是为兼职公司撰写宣传软文或产品广告，也可能是为客户公司撰写形象类文章。需要兼职文案（策划）的公司以房地产和广告行业为主，主要工作是为销售的商品（楼盘或其他产品）写软、硬广告，这些工作“创意”性较强，故而需要兼职文案（策划）有很强的策划能力，富有创意，文字功底强，能写得一手“美文”，同时也需要一定的相关行业知识。

此类兼职形式灵活，一般每周去兼职单位“报到”一次即可，甚至现在大多数此类工作，都可以在网上完成。

4．产品来源

用户指定的文稿任务。

5．启动资金

不需要启动资金。你只要有一台可以工作的电脑就可以了。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

（1）建立自己的博客，在博客中介绍自己能够提供的服务。

（2）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖。

（3）经常去威客类网站关注和寻找类似的任务，同时也可以自行发布兼职需求。

9．市场潜力

在互联网上，越来越多的职业受到人们的关注。据调查，有一群人在网上专门为客户代写文案、总结，策划活动，甚至还代写博客、情书以及帮助客户在网上种菜偷菜，这个群体远程提供一切秘书在办

公室所能完成的工作，因此被称为“网上秘书”或“网上助理”。他们的收入根据工作量和难易度从10～30000元不等。这个群体的出现确实受到很多公司的青睐。

10．特别注意

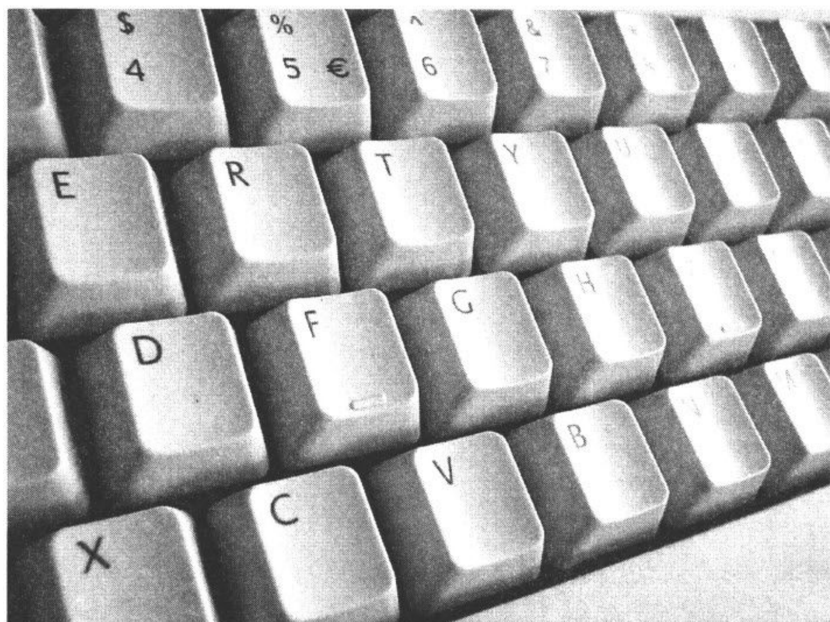
最好能够寻找一个可靠的中介网站，譬如威客网站，从而确保交易的安全性。

11．实例分享

大连工业大学的小郭2007年毕业后留在大连，他和同寝室同学小徐租了一套两室的房间，除了一间寝室外，另一间就是他们办公的地方，计算机系毕业的他们专门提供网上秘书服务，而且大部分的文案、领导致辞、年度计划他们都能应付。在完成制作幻灯片、PPT等和专业有关的工作外，他们还能帮助客户完成基本的报告和总结，如果专业性太强，还可以让小郭的女朋友（中文系研究生）帮助完成。其实，现在社会上各个领域都有这方面的需求，所以小郭觉得市场前景还是很广阔的，而且他和小徐两个人一起协作，效率会更高。

根据文稿的难度和字数不同，工作酬劳从几十元到几千元都有。2009年，一位客户与小郭联系，请他写一份网络通讯软件计划书，小郭和小徐花了3天时间完成，收了500元。还有一次，一家网上快餐店公司打电话给小郭，希望小郭他们协助他们完成计划书的一部分。小郭通过网络汇款先收了500元的定金，与小徐花了3天起草了计划的草案。这家公司的联系人看后很满意。接着他们又花了10天完成了几十页的策划。随后，这家公司按事先的协商又付了他们3500元的酬劳。通过这一份策划，他们赚了4000元。

五十二、写手、编辑（小说、专栏、网站频道等）



1．项目概述

互联网的兴起，使得兼职编辑岗位应运而生。兼职编辑承担的是撰写网站推介文字、编辑专题和专栏、优化专题结构等任务。兼职编辑的报酬跨度很大，根据作业难度、作业质量不同有差异。有些行业网站还要求编辑熟悉行业专业知识，能及时搜索信息，向网站提供行业及市场的行业动态、市场分析及预测评论。一般有行业或新闻相关从业经验者优先。

除了网络编辑，出版社也经常招聘兼职编辑。一般要求有良好的文学功底，有编辑工作经验，有和出版书籍内容相关的知识经验背景。若是英语类书籍，则需要有英语专业8级证书，有笔译经验，能从事翻译书稿的审校工作。如果兼职编辑是在校学生，报酬可能有所减少。

2．盈利模式

兼职网站编辑的报酬通常为：20元/专题，50～100元/专栏，100～200元/频道，500～1000/个特别专栏。

兼职出版社编辑的报酬通常为：20～100元/万字。

3．所需技能

通常需要对所从事的编辑工作，有一定的基本功，网络编辑通常还需要对当前各类流行元素非常熟悉，而出版社编辑则需要相应的学历背景以及一定的实际工作经验。

4．产品来源

自行创作完成用户所需求的代笔、编辑任务。

5．启动资金

不需要启动资金，你从事这项兼职事业的唯一本钱，就是你的大脑和你的学识。

6．团队成员

这是一项非常枯燥、寂寞的工作，你大概要坐在那里独自去完成堆积如山的编辑工作，因此，虽然这是一项独自也可以完成的工作，但前提是你要能够耐得住寂寞。建议你最好可以拥有几个伙伴，你们共同成立一个工作室，通过团队协作来完成这些兼职工作，甚至也可以为此进行一次创业，要知道，这样的工作室，现在还不多见。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

建立自己的博客（新浪、搜狐都可以），在博客中介绍自己能够提供的服务；有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖；经常去威客类网站关注和寻找类似的任务，同时也可以自行发布兼职需求。

9．市场潜力

网络编辑虽然辛苦，但用人需求很多，未来市场前景看好。根据

网站的定位、内容不同，一些网站招聘则更注意求职者的一些特长。如广州一家游戏软件公司招聘网络编辑，对“有一定音乐基础”、“有传统媒体或者大型网站采编工作经验者”、“熟悉、爱好摄影或者摄像”、“具备后期影视制作工作经验”的求职者优先考虑。

在这其中，兼职网站编辑也不少，不少是来自传统媒体的新闻从业人员。这部分人多为从业多年、经验丰富的“高手”，有开设专栏的，也有不定期投稿的，还有搞活动策划的。兼职编辑的报酬跨度很大，根据编辑稿件、专栏的难度，质量不同而有差异。一篇稿酬大概在100～500元之间，一个策划专栏在500～1500元之间。有些行业网站还要求编辑熟悉行业专业知识，能及时搜集信息，向网站提供行业及市场的最新动态、市场分析及预测评论。

10．特别注意

作为一个新兴职业，不论是专职或是兼职，网络编辑的职业认定、管理目前还很不规范，不像传统新闻行业的记者、编辑，随着工作年限、经验的累计，可以考取相应的证书，各方面待遇也有保障。

11．在线实例

在淘宝网，尤其是威客类网站上每天都可以看到大量的招聘兼职编辑的工作，也有很多推销自己寻求兼职工作的人。

五十三、设计（图片、FALSH、三维动画等）



1．项目概述

如果你拥有平面设计、Flash设计、三维动画设计等电脑美术的技术背景，那么你的业务不夸张地说，可以遍及全国，甚至走出国门。

你可以从你为用户设计的每一件作品中收费，对于某些动画作品，你甚至可以与所上传的网站协议对每个浏览者收取相应的下载或观看费。

只要你拥有上述的技能水平，那么，这对你来说无疑是一个商机无限的行业。

2．盈利模式

Flash是大多数二维动画的标准软件。一般按效果和时长来收费，有三种计价方式：

（1）按数量计价：一个5分钟的Flash，一般为2500～3000元。

（2）按秒计价：通常采用文字和场景的二维动画，价格在每秒100多元，而有角色和场景的二维动画，价格在每秒300元左右。

（3）按帧计价：15～20元/帧。当然这种计价方式要求作品设计优秀，制作非常精美，或者有特殊效果的要求。

而制作三维动画的费用一般都在1万元以上。具体报酬还可按效果和时间来计算，一般来说，简单的字幕和场景动画，其报酬通常在

每秒400～800元之间；如果有物体、角色动画，每秒800～1200元不等；如果涉及人物动画或复杂的角色动画，目前没有透明的市场价格，但仅仅是视频效果后期处理也在每秒100～300元不等。

3．所需技能

Flash制作是一个价格落差相当大的兼职工作，要获得高薪，需要有良好的平面设计功底、较好的创意、较多的设计作品和成功案例，在业内有相当的知名度。

而会使用三维动画的人很多，但高手则是凤毛麟角。一般需要熟练操作3DMAX等软件（计算机三维动画软件发展迅速，除3DMAX外，还有其他有特色的三维软件，如Rhino、Maya，SoftImage等），设计前卫大胆而有独创性，能够充分理解客户需求，最大程度地实现客户的各种设计理念，能胜任展览展示设计工作的要求。

4．产品来源

一切都是依靠你的专业技能，利用一台电脑完成你所有的创作。在开始时，你可以利用兼职时间来完成初期创作和业务联系，后期，你大概要全身心地投入到这份事业中了。

5．启动资金

最初，你需要一台可以上网的电脑，建设一个简单的业务介绍网站，然后租赁一个托管空间即可了，而这一切，大概只需要5000元以内就可以解决。

6．团队成员

在创业初期，或在兼职时，不需要任何伙伴，你一个人就可以完成所有工作。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

你该如何来运作你的这个商机呢？兼职或是专职，这些都不是最重要的，你完全可以按照你自己的人生规划来进行，你应该利用你自己的特长来更容易地赚取利润。

你可以建立一个网站，将你的作品上传，同时列表说明一下你所能够提供的服务，以及相应的佣金。

接下来，你需要做的事情，就是尽可能地让更多人知道你的站点，你可以与各类设计网站交换链接，也可以利用“病毒式”邮件系统向你的目标客户发送业务邮件。

9．市场潜力

毋庸置疑，目前计算机美术设计类人才，在全球范围内都是供不应求的。懂得画图的人或许不少，但真正的高手，实在是少之又少。你需要通过你的努力，来实现成为一个高手的职业愿望。

10．特别注意

如何实现交易的佣金支付，现在也已经不是问题了，在过去，人们会通过汇款等方式，而现在有了支付宝等支付网关，它们为你提供了转款业务，并且，目前还不收费。

11．在线实例

在青少年的世界里，游戏、动画一个都不能少。网络的普及，给网络游戏和动画制作带来巨大的发展空间。但据专家测算，国内专业游戏动画工程师不过8000人，与市场的旺盛需求相比，至少有15万人的缺口。

五十四、专业书店（烹饪、维修、计算机、考试等）



1．项目概述

专业书店曾经作为上海的一大特色而闻名全国。然而，由于城市改造，上海专业书店却渐渐淡出人们的视线。

有专家称：市场决定了专业书店的生命力。当初，专业书店的兴起，不仅顺应了当时读者求知的需要，也适应了社会分工越来越精细、信息更替越来越迅速的需要。现在专业书店的形态发生了变化，传统意义上的轻纺、轻工等书现在所剩无几，与之相关的专业书店消亡是必然的。

从某种程度上说，专业书店可能更适合网上生存，而实体书店的功能则应随着社会的发展变化有所改变，应该向小规模的特色书店发展。这样的特色书店不单纯是卖书。除了卖书，还可以是创意文化的聚集地，成为现代人交流和互动的场所。

2．盈利模式

此类项目赚取从图书批发商处拿货价格与出售价格之间的差价；你也可以赚取为用户寻找专业书籍所需要支付的代购费。

3．所需技能

不需要特殊技能。

4．产品来源

图书批发市场以及专业出版社。

5．启动资金

大部分专业书籍，尤其是专业性非常强同时发行了数版的专业书籍，折扣相对都不会比较大，就零售价而言，65折以上基本就是底线了。假设一家库存畅销书不超过200本的网络书店，其余图书依靠专业出版社和图书批发商的临时取货供应，那么这200本书的库存资金按每本均价20元采购成本计算，大概只需要占用4000元以内。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

请参考下面的“推广技巧”，其论述中会提到库存与物流的相关内容。

8．推广技巧

（1）吸引忠实用户：网上专业书店不同于综合类的网上书城，它们服务于一类或几类专业人士，这使得它们虽然没有太多折扣，却依然能够吸引相对稳定的购买群体。主营学术书的蔚蓝网上书店总经理高强指出：“综合性网上书店的用户是价格敏感型的，而我们的是忠诚型的”。如果得不到用户的信任，再多的炒作也没有意义。

中国建筑书店网站的经理程文认为，专业书市场定位越细致越好做，因为会在某一领域有品牌效应和知名度，客户群也容易定位。专业书店与综合书店在销售模式、经营模式和理念上都有差异。比如说，某些考试书会在考前的三四个月出版，如果走传统渠道的话，到达地市级的时间就拉长了，所以在网络书店的配送价格比图书定价还

要贵的情况下，读者为了争取时间，都会心甘情愿地上网订书。

“书的书店”主要销售出版和印刷类书籍。其总经理徐智明运营1年的总结是：“不成功，营业额很低。”他本人有广告书店成功的基础和经验，但却忽视了客户，“出版人有很多途径搞到书，谁会来买书呢？”徐智明说。

（2）提供特色服务。行业书店服务的人群往往有一定的专业知识，针对一本书有较多共同话题，因此读者对书的评论和推荐可以充分带动销量。大部分专业书店的博客、书评、论坛等板块都很红火。

大多数网上书店还根据情况向读者提供个性化服务，比如蔚蓝网不断升级优化检索系统，并且扩大送货上门范围；以经营社科学术、政治理论书籍为主的理论图书网在主页上增加行业的相关资讯和新闻；主营计算机书的第二书店提供线上实时的客服等；主营科技书的希望书店为没有进行过网上购物的客户提供“闪电订单”：客户只需要在网上留下联系电话和要购买的书名，客服会在2个小时内主动电话联系客户，帮客户下订单。

中国建筑书店网站是由建筑工业出版社创办的，经理程文认为可以利用出版社的品牌优势，在互联网上提高可信度，另外出版社对书目信息的整理标准化程度很高，不管是明确的采购意向还是客户提供的信息量，包括扫书、分类、简介、适读对象的确定等都可以在网上运用自如。同时这些数据也可以为其他书店提供数据支持，从行业建设的角度来讲，如果各出版社遵循相同的书目信息，公开这些信息可以使读者阅读更方便。

（3）拓展深度与广度。针对目前的运营情况，各书店对自己的未来发展都有各自的规划。高强介绍，蔚蓝网会考虑向综合性书店过渡。目前的问题是继续更好地保持现有的发展速度，期待更多的资金在这个领域里活跃起来。理论图书网经理赵斌亦有扩展的想法，但他认为专业书这一市场还有待深挖，许多客户还没有吸引过来，待时机成熟后可以向综合类或相关产品的增值转化。

第二书店经理李戈介绍，2005年年初，书店在发展上遇到了问题，经过权衡后，他们和当当网进行合作，利用其库存和物流资源，并依托CSDN网站，与出版社联系紧密，主要还是做编辑、市场方面的强项工作。今后的发展方向可以考虑与大的电子商务企业进行进一

步合作。

但程文的观点却与他们不同：“我们不会向综合类转化，因为抛弃了专业的招牌，很可能专业和综合的优劣势就互相转换了。但是会考虑向行业纵深拓展，比如开发软件和行业内相关产品的增值服务。”程文认为目前专业网上书店的问题是如何多样化、灵活性地挖掘专业书本身的信息，向读者提供深入的服务。比如读者可能只需要专业书中的某一具体章节，但是目前国内还几乎没有体现出这种下载章节的差异性销售的网上专业书店。

希望书店经理李彬告诉我们，专业书店目前最大的困境是物流中的配送环节。另外，由于专业图书给经销商的折扣较高，因此就出现了专业图书优惠幅度比综合类图书低，甚至不优惠的现象。

9．市场潜力

网上专业书店这两年在互联网上颇为活跃。业内人士预测：随着市场细化，各类别的网上专业书店都会产生，更加个性化地满足读者客户需求。

随着出版市场的不断细分和电子商务的发展，一些经营专业书的网站开始越来越多地出现在互联网上。国内几家颇具规模的网上专业书店的大部分书店负责人表示，其营业额呈增长趋势，对前景感到乐观。

10．特别注意

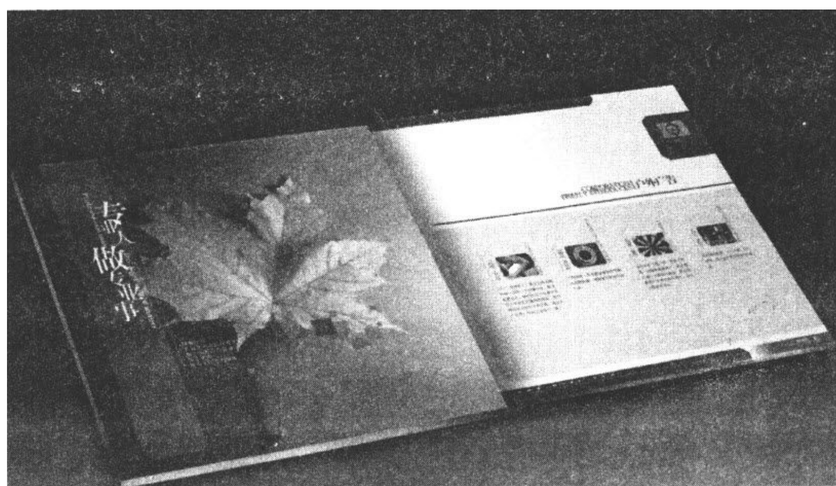
据了解，专业书店起步资金需求较少，但是运作初期相对艰难，积累一定客户群后会改变这种状态。网上书店有自备库房结合外采，配送和结款方式遵循一般电子商务规则。但经营状况一般比不上少数运营时间较长的全品种网站。困境是如何让更多的专业读者所知晓，推广方面要下很多工夫。

11．在线实例

★http://www.dearbook.com.cn/第二书店

这是一家专门销售计算机类图书的专业网络书店。

五十五、印刷品制作（代理印刷厂）



1．项目概述

如果你是一名印刷行业的从业人员，或者你之前经营着一家生意不怎么样的小型打印店，而你现在希望开拓一些更大更广的生意范围。又或者你只是一个对印刷行业一知半解，刚刚毕业的大学生，希望可以在这个行业找到一个创业的起点。甚至，你仅仅只是想找一份兼职，但是你却什么专业技能都不懂，那么代理印刷这个业务大概你可以考虑一下，因为这个业务，它考验的不是你的专业技能，而纯粹是你的努力和毅力，只要你够努力，就一定可以获得回报。

2．盈利模式

通过为代理印刷厂招揽业务，从而获取业务佣金。

3．所需技能

对印刷行业非常熟悉，对各种纸型、各种印刷技艺以及相应的报价有所了解。当然，你可以通过一段时间的学习来得到这些知识。事实上它们并不难。

但是，你现在要革新这个业务，你应该建立一个网站，详细地介

绍你所能够提供的印刷业务，然后在全国各地的企业中进行推广，当然，都是通过网络、电话、传真以及邮件来完成。

并且，你可以将这个网站的建设外包出去，大概只需要1500元就可以得到一个非常好的专业网站。而维护工作，仅仅只是后台管理那么简单，即便不懂网站的人，也可以通过半个小时就可以学会。

4．产品来源

通过谈判协商，取得至少一家以上印刷厂的业务代理资格。

5．启动资金

作为加盟或代理的小型公司，你大概需要0.5万～1万元左右的启动资金。其中一部分用于购买电脑、打印复印扫描一体机、电话机以及一些常用办公耗材。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。

7．库存物流

因为从头至尾都是代理性质的工作，所有的产品交接流程均在你所代理的印刷厂处完成，你不必去考虑库存与物流的问题。这也是此类项目的优点，但缺点也同样显而易见，印刷厂与顾客之间的协调工作需要你来完成，一旦印刷厂延迟发货、印刷出现错误，你作为中间人可能会比较辛苦。

8．推广技巧

此类项目没有什么特殊技巧，作为代理方，你需要付出比印刷厂的业务人员更多精力的推广量，所以坦白说，大量的邮件、电话、传真，是取得更多业务的关键。

9．市场潜力

印刷是多媒体世界的一个组成部分。印刷有很多功能：提供信

息、销售、形成文档、娱乐、教育。在今天的多媒体环境中，因特网、电视、广播和印刷可实现这些功能的某些部分，可以是单独实现，也可以与其他媒体结合起来。考虑到印刷在这个承上启下的环节中的重要性，因为印刷品的买方也接触到其他所有媒体，考虑到印刷品能提供面对面的好处，在确定媒体预算的份额时，会决定采用印刷。就是这些决定，加上不断增长的经济，最终确定了以后若干年里印刷市场和印刷工业的构成。有些印刷市场在以后的若干年里进步得会稍快一些，但是市场的所有部门都有机遇，都要面对挑战。

一般的商业印刷和快印在以后将有相当稳步的增长。印刷业在一般商业印刷和快印的产量在2003年增长4.7%，在2004～2006年增长4.6%，在最近几年世界范围金融危机而中国逆市经济增长的情况下，中国内地的印刷行业稳步发展。

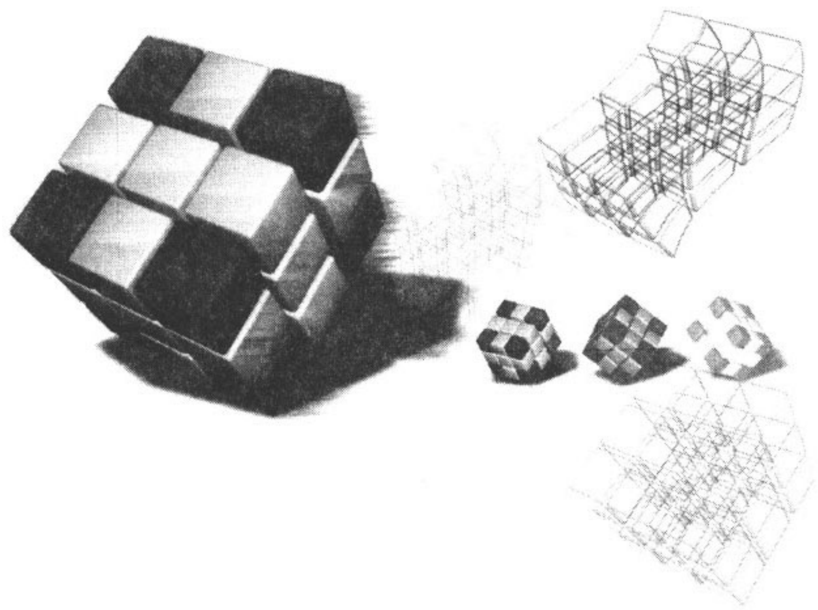
10．特别注意

这是一个非常考验耐心和毅力的事业，你或许不需要什么学识，也不需要什么背景，但你绝对需要一个严格的时间管理和工作管理规划能力。建议你将每天应该要完成的工作量，用计划表的形式打印出来，并且监督自己努力去完成，那么，收益自然是丰厚的。

11．在线实例

很多你在网上看到的招揽印刷业务的公司，其实都是这类皮包公司，它们并没有自己的印刷工厂，或者只有小型的印刷机，但它们同样可以招揽大型的印刷业务，就是因为它们代理着一些大型印刷厂的业务。这是一个门槛很低、竞争激烈的行业。

五十六、财务咨询



1．项目概述

财务咨询是指具有财务与会计及相关专业知识的自然人或法人，接受委托向委托人提供业务解答、筹划及指导等服务的行为。财务咨询的含义应当是十分宽泛的，无论是接受委托提供专业服务的财务咨询，还是从属于全面管理提供咨询服务的附属性财务咨询，都应是不可或缺的。

因此，可以将财务咨询大体定义为：咨询公司、证券公司、投资银行等专业机构及其专业人员，为客户、投资者等服务对象提供的有关资产管理、证券投资等财务方面的管理咨询服务，简言之，一切有关财务的咨询服务活动都是广义上的财务咨询。

你的服务对象可以是公司、企事业单位，也可以是个人。

2．盈利模式

此类项目有几种收费模式，通常是根据你所能够提供的服务来确定，一般的兼职会计每个月大概只有几百元的收入，而如果是兼职财务咨询的话大概在1500元以上，如果是大型公司的兼职财务顾问的话，那么几千元或者上万元，甚至几万元的情况大有人在。

3．所需技能

财务税务咨询的主要工作是帮助企业财务人员了解相关会计、税务、金融政策。兼职人员最好能有注册税务师、注册会计师等资格证书。兼职财务咨询的薪酬不定，一般由双方协商，但比普通兼职会计的报酬要高。

兼职财务顾问的主要工作是帮助企业解决财务疑难问题，资深的从业资格和良好的行业人脉是能否获得兼职的关键。

4．产品来源

为你的雇主提供财务方面的咨询工作。

5．启动资金

只需要一台工作电脑、一台复印、打印、扫描一体机，空白的财务报表以及一些日常办公用品。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。

7．库存物流

财务咨询的业务范围非常广泛，咨询业务既包括实物性资产咨询、证券性资产咨询，又包括财务主体筹资、投资及日常管理等业务咨询。具体地，在国外，财务咨询业务通常包括财务估价、经营资金与流动资金管理、兼并与收购、投资项目分析、会计制度设计、预算控制、外汇管理等；在国内，财务咨询业务通常包括设计企业内部控制制度、设计会计电算化实施战略、财务分析、代拟经济文书、培训财务会计人员、代理记账、税务代理服务、个人理财帮助、资产评估、投资咨询服务等。

8．推广技巧

建立你的人脉关系网络，在各个企业交流圈子大量发放你的名片，在名字上方显著的地方，标明你从事着财务咨询服务。

9．市场潜力

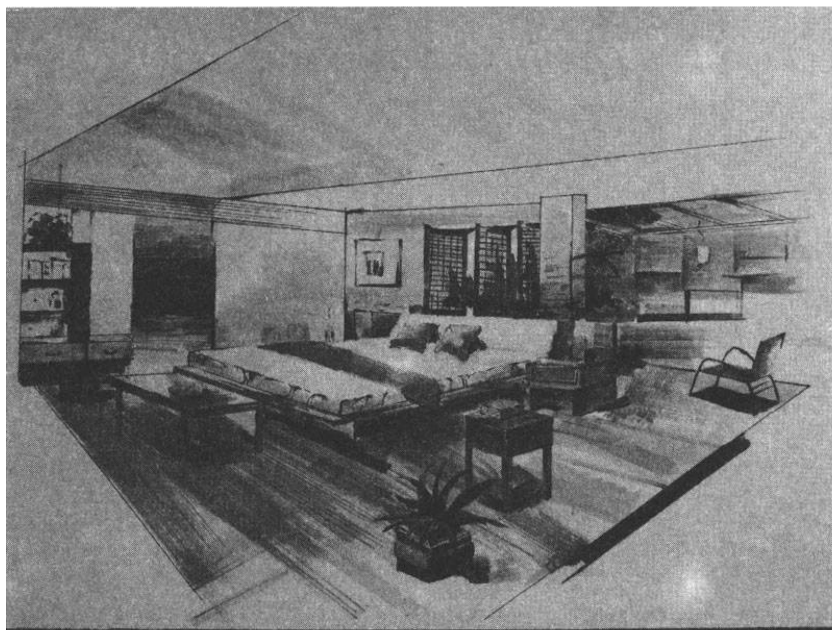
有越来越多的中小型企业希望通过雇佣兼职财务咨询来控制自己的经营成本，同时也有一些大公司希望得到更有力的来自外面的、客观的企业发展财务咨询建议，你还会看到，一些事业有成的个人，希望可以在投资理财方面得到专业财务人士的帮助。这些需求表明，这是一个潜力很大的市场。

10．在线实例

★http://www.ccafm.com.cn中华财务咨询

这是一家提供线上线下财务咨询及服务的公司。

五十七、室内设计



1．项目概述

室内设计是根据建筑物的使用性质、所处环境和相应标准，运用物质技术手段和建筑设计原理，创造功能合理、舒适优美、满足人们

物质和精神生活需要的室内环境。

这一空间环境既具有使用价值，满足相应的功能要求，同时也反映了历史文脉、建筑风格、环境气氛等精神因素，其目的是创造满足人们物质和精神生活需要的室内环境。现代室内设计是综合的室内环境设计，它包括视觉环境和工程技术方面的问题，也包括声、光、热等物理环境以及氛围、意境等心理环境和文化内涵等内容。

这项生意有很大的在线潜力。当我们意识到环境在多大程度上影响着我们的情绪和工作效率时，生活和办公的设计就显得更加重要。

如果你是一名室内设计师，或者正在相关的领域内工作，那么这个事业或许你可以考虑作为兼职甚至是一次创业来进行。

2．盈利模式

通过为雇主的房屋进行室内装修设计，从而获取相应的报酬。

3．所需技能

室内设计常用软件：photoshop、3dmax、AutoCAD、其中photoshop主要是用来进行图像处理的，把渲出来的图通过PS使其更加具有真实感；3dmax是每个室内设计都必顺掌握的软件，3dmax这个软件用来建模、材质、模型、灯光的展示；AutoCAD是用来进行平面制图的，不管是室内还是室外的平面布置图、施工图、立面图以及三维图的绘制都是用CAD这个软件来操作的。

4．产品来源

你所设计的稿件，就是你的产品，你拥有着它的版权。

5．启动资金

最初的启动经费包括了建设网站、托管网站，以及一台兼任了设计工作与网站管理工作的电脑、打印复印扫描一体机、电话机等费用。这其中最昂贵的大概就是你的那台设计用电脑，大概要占去一半以上的费用。因此，你的总体预算大概在8000～15000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

（1）与各大装饰公司进行广泛接触与合作，通过他们来获得终端用户的设计任务。

（2）在各大知名搜索引擎注册你的论坛，必要时可以考虑购买SEO（搜索引擎优化）服务。

（3）参与各大与室内设计有关的论坛、博客、交流圈等。

（4）利用一两件成功案例来打造你在业内的影响力。

9．市场潜力

近年来，室内设计行业发展迅速，室内设计师已经成为一个备受关注的职业，而被媒体誉为“金色灰领职业”之一。由于我国室内设计专业人才的培养起步较晚，面对高速发展的行业，人才供应出现较大缺口，2006年，全国室内设计存在40万人才的缺口。

10．特别注意

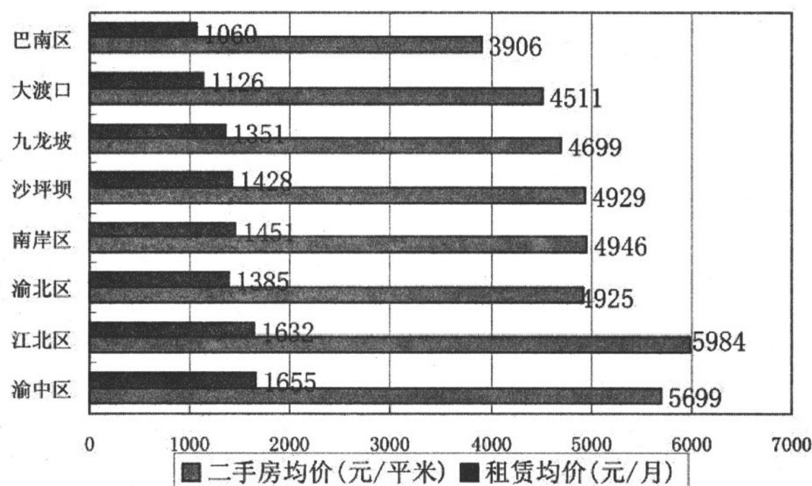
室内设计是一个需要专业技能和灵感创意为一体的工作，为了给用户提供高品质的作品，你需要不断地学习和进步，并且要紧紧跟随当下最流行的设计潮流。

11．在线实例

★http:////www.bjtcrs.com/天成日晨装饰设计制图工作室

这是一家来自北京的室内设计工作室。

五十八、市场调研



1．项目概述

市场调研是指为了提高产品的销售决策质量、解决存在于产品销售中的问题或寻找机会等而系统地、客观地识别、搜集、分析和传播营销信息的工作。目前的发展趋势是网上市场调研，如数字100市场研究公司的专业在线调查系统，这种高效的调查手段也被许多调查咨询公司广泛应用，其优点主要表现在提高调研效率、节约调查费用、调查数据处理比较方便、不受地理区域限制等方面。但是在线市场调研并不是轻易可以实现的。

在今天竞争激烈的市场环境下，如果你想投放广告到正确的地点，仔细的调研是必需的。因特网是现在我们已经见到过的、最快速并且最广泛的市场调研环境。如果你具有市场数据采集的方法以及产生报告以证明具体理论的相关经验，这项生意将很适合你。

2．盈利模式

这项生意赚取的收入，来自它所吸引的客户，为调研分析报告以及相关的产业报告而支付的报酬。

更多的收入会来自横幅广告和你的邮件列表的赞助商（来自针对和你相同客户的那些公司）。

3．所需技能

成功地经营这个项目必须了解在线调研方法的相关知识。还要能制作出关于调研数据和理论的专业报告。另外，你还需要掌握基本的网络发布技能，以便更好地管理你的站点以及客户和合作伙伴的邮件列表。

4．产品来源

通过你自己所掌握的专业技能，为用户完成调研结果报告。

5．启动资金

你必须花钱开支、设计以及托管站点，如果你没有自己的电脑，则需要购买一台，并且要配备必需的软件和打印机。而且还必须能上网，以便开展调研工作，估计启动的费用在5000～8000元。

6．团队成员

运作这项生意需要一名专注的人，你可以保留正规工作的同时，从家里开始这个项目。你需要链接到市场分析社区中，以便及时获得准确的信息。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

（1）制定一个全面的链接策略，确保你的站点被链接到尽可能多的市场调研和商务服务站点以及合适的目录、总索引中。

（2）参与关于在线市场分析、广告或者你的客户所关心的新闻组和论坛。

（3）发起一个赞助商列表活动，来对流行的搜索引擎中的合适的关键词短语进行竞价。

（4）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。

9．市场潜力

中国的调查业是一个非常小的行业，全国市场研究行业协会会长柯惠新教授在会上做的《中国市场研究业发展和现状》的报告就指出，2009年，中国内地市场调查业的年总营业额估计约为2.56亿美元（约17亿元人民币），仅占世界市场占有率的1.15%。这实在是小得可怜，因为这样的营业额与中国庞大的调查市场很不相称。但是，从另一个角度看，如此小的营业额却说明这个行业有着极大的发展空间。相关数据显示出，目前中国市场调查业的发展速度可谓惊人，总营业额的增长率约为58%，大大超出了全球市场8.3%的增长率，这充分体现出了这一行业的强大生命力。

10．特别注意

有四种常用的市场调研方法：

（1）电话访问：企业内部的销售代表或专业的第三方调研公司的人员通过电话对客户进行有条理的访问。电话访问的优点是由于人性化的、与客户直接的访谈，一般会有高的参与度。电话访问的缺点由于拒绝率的上升而降低效率；如果委托第三方专业公司可能涉及较高的费用；更重要的是消费者越来越讨厌接到影响其生活、工作的电话使得电话访问越来越困难。

（2）在线访问：企业利用在线的调查、免费的网上文字评语、在线的调研搜集客户的信息。在线访问的优点包括由于便利而有比传统邮寄调查更高的反馈率；对客户和公司都有成本上的优势；借助软件便于快速分析数据。在线访问的缺点是如果客户自己发起的在线访问有可能产生扭曲的结果；可能产生不准确的回复（自动回复系统通常自动寻找关键字而发送自动的回复）从而忽略客户顾虑中细微差别；除非绝大部分客户使用网上渠道提供反馈意见，否则搜集的信息不完整。

（3）邮寄/传真调查表：公司通过直邮或传真向抽样的客户进行调研。这种调研的优点包括由于被访问者有足够的时间回答问题而搜集到精确的、高质量的问卷；可提供便于量化的结果；由于大批量邮寄而成本较低。这种调研的缺点是调研的完整性取决于被访者的意愿；由于回收率一般较低或迟缓而统计效果不佳。

（4）集中小组调查：是经过仔细选择邀请一定数量（6～15个）

客户，在一个专业的调研主持人的帮助下了解与客户的满意度、价值相关的内容。这种调研的优点是根据提供的讨论指南和时间表对客户的偏好和顾虑有全面深入的了解；便于与客户建立良好的关系。

这种调查的缺点是由于调研主持人的偏见而得到有曲解的结果；为了鼓励被调研者的参与每次小组座谈会的参与人数有限制；如果扩大抽样的人数所投入的成本就很高。

11．在线实例

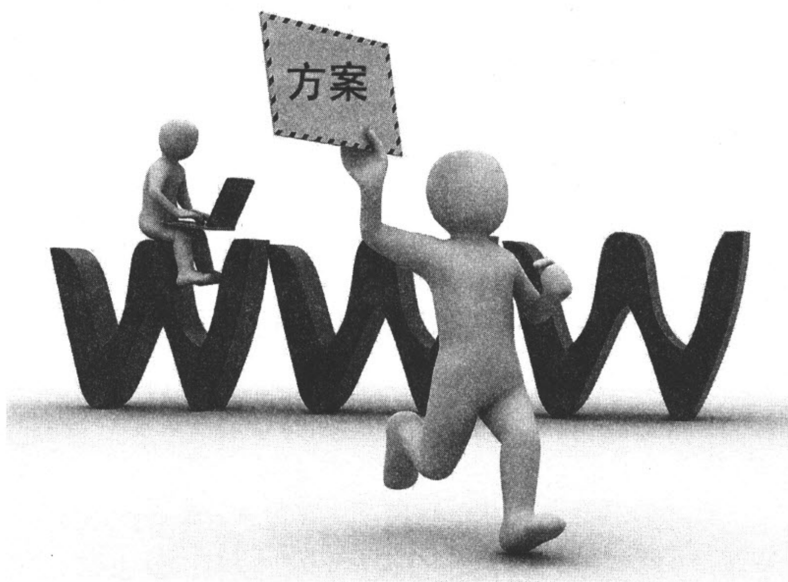
★http://www.qqsurvey.com/QQSurvey第一调查网

这是一家在线调研公司，为客户提供更快速、更经济、更高效的专业服务。

同时其旗下还有一个在线调查网站http://www.1diaocha.com，它是中国最活跃的在线调查社区，以其特有的互动性成为广大网民自由交流的平台。

在第一调查网，你可以自由地发布各类热点话题，了解到大众的意见，也可以对第一调查网内所有网友发布的热点话题发表自己的观点。

五十九、活动策划（网络活动、会议策划）



1．项目概述

会议策划不是简单的PPT的堆砌，而必须是根据会议的目的借助一定的科学方法和艺术，为决策、计划而构思、会议策划设计、制作策划方案，以达到最终的会议效果。好的会议策划，一定是对具体的执行方案有深入的思考，具有可行性；一定是在某些方面有突破，有新意、有创意才行。

对大多数人来说，策划一次会议或者网络活动是一件很耗费时间的工作。要想成功举办一项活动，通常需要一名专业的策划人。由于大多数的活动是关于特殊场合的，客户通常在考虑价格时会很灵活，但是，也仍然会追求最好的交易性价比。

2．盈利模式

基于网络的会议或活动策划人，赚钱的方法基本上和现实世界中的同行一样。必须调查客户的目标、需求以及具体要求等。之后，你需要为会议或者活动制订一个计划和流程，随时征求客户的意见，并最终确定整个策划方案；接下来，你还要考虑周密安排所有必须的事物，并且监督整个策划方案具体实施。

你根据所提供的服务收取相应的报酬，譬如活动策划方案，以及活动执行等。

3．所需技能

良好的市场调查能力、策划方案创意和撰写能力、组织管理以及沟通能力是必不可少的。最好你曾经有过业内的从业经验，这样你会有足够的实践经验来进行方案撰写，并有足够的人脉来协助你完成策划方案的执行。

4．产品来源

会议或活动的策划方案，来自你亲自的撰写。而具体的执行，则需要各方面的合作伙伴的配合，因此，广泛的人脉也是你所必须具备的，当然你也可以只承担活动策划方案的撰写工作，而不必承担方案执行任务。

5．启动资金

建设和运营此类项目，你至少需要一台可以上网的电脑，一台打印机，一部电话，你可以选择建设或者不建设属于自己的网站，这完全取决你希望通过何种渠道获得业务，假如你希望通过你的人脉以及一些威客网站来获取业务，那么可以节省下建设网站的费用。如此一来，你只需要几千元购买电脑等设备就可以开始这个工作了。

6．团队成员

你可以独自完成所有工作，并且在初期时选择从兼职开始做起。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

（1）制定一个全面的链接策略。从关于会议和活动策划的站点、合适的目录和总索引以及有针对性的搜索导航中，建立超级链

接。

（2）将推广任务外包给一些专业的公司，你可以省下很多推广的精力。

（3）参与关于在线市场分析、广告或者你的客户所关心的新闻组和论坛。

（4）发起一个赞助商列表活动，来对流行的搜索引擎中的合适的关键词短语进行竞价。

（5）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。

9．市场潜力

去各大威客网站看一下你就会知道，这个市场的需求是多么巨大，每个企业都希望可以运作一场别出心裁非同凡响的会议及活动。

10．特别注意

会议策划按不同的形式和种类分为很多细类，如论坛类、专业讲座类、旅游休闲类、年底总结类等。不同的种类，策划框架不太一样，侧重点也不太一样。建议你多看案例，并通过实践慢慢形成自己的模式。

11．在线实例

★http://www.lxhz.net灵星会展

这是一家不仅提供会议、活动策划，同时还提供各类会展服务的公司。

六十、翻译服务

you will be exempted from being deceived by Life.
only if you refuse to get involved in it.

你要不想被生活欺骗，
除非你拒绝投入生活！

1．项目概述

如果你精通两种或多种语言，那么，开设一家在线的翻译服务公司可能非常适合你。而且，这也是一项非常适合兼职的工作。

并不是所有人都精通外语，因此，他们只能选择将翻译工作交给外面的公司来做，并且根据翻译的难易，通常所提供的报酬也不低。

你可以提供两种翻译服务：一种是在网络上完成文稿类的翻译工作；另一种是为同城或异地的陪同服务提供翻译工作，显然后者对专业技能的要求以及收费要明显高很多。

2．盈制模式

文稿类的翻译工作，通常根据完成数量，以及文稿的专业难易程度来确定酬劳，通常一篇万字左右的文稿在几百元至上千元不等。

陪同口译兼职报酬：英语、日语、韩语约600～1000元/天；德

语、法语、俄语、西班牙语约为800～1200元/天。

同声翻译兼职报酬：英语、日语、韩语约为2000元/天；德语、法语、俄语、西班牙语约2500元/天。

3．所需技能

文稿翻译兼职要求：要求英文水平可以达到准确无误的翻译各类文稿，对口语无要求。

陪同翻译兼职要求：对兼职人员的英语口语水平要求相对较低，一般口语较为流利，懂得日常通用口语的翻译，有中级口译证书者即可胜任。

同声翻译兼职要求：一般出现在较为正式的谈话、会议、笔者见面会等场所。要求兼职者有高级口译资格证书，口语流利，有相关翻译工作经验，熟悉与会议主题相关的知识背景。若是能够在专业性较强的场合从事口译工作，薪水更高。

4．产品来源

你所能够提供的服务，就是你将要收取报酬的产品。

5．启动资金

作为兼职来说，如果是陪同类翻译，你几乎不需要任何启动资金。而对于文稿类翻译，你需要一台可以进行文稿翻译工作的电脑，性能要求不必很高，现在电脑的价格很便宜，3000元以内的电脑已经足够你做很多事情了。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。即便是陪同翻译，也只需要亲自前往即可。

8．推广技巧

（1）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。这些站点可能是关于国际商务或者商务服务的。当然，你要考虑这种推广行为的费用预算并不低。

（2）利用每个商务交流的机会，发放你的名片，让更多老板记住你。

9．市场潜力

似乎现在有很多的翻译软件，但你应该知道，对于语言和文稿来说，翻译软件所完成的工作远远不能满足人们的需求，准确地说，它们只能对词汇或标准语句的翻译，而对大部分的手写文稿都不能翻译得十分准确，远没有人工翻译理解得那么通顺。

据说因特网的通用语言是英语，这并不完全准确，为了使在线生意全球化，有太多的企业需要将自己的产品资料以及网站内容翻译成各类文字和语言。而你所掌握的那些外语，将会找到很大的用武之地。

10．特别注意

你需要保障用户给予你的文稿的私密性，很多被翻译的文稿会带有商业机密。并且，你应该经常关注你所擅长的那门外语的各类新闻，提升你的语言能力。

11．在线实例

★http://www.tomlu.net/

这是一名卢姓先生私人建立的兼职翻译工作室网站。

六十一、网络家教



1．项目概述

网络家教（又可以称为远程家教、网上家教、远程辅导）是指借助专业的网络家教平台，学生和教师通过网络实现面对面实时辅导。这种专业的网络家教平台看起来跟QQ、msn等即时聊天工具没什么两样，都有语音和视频功能，但实际上区别大着呢，单是多出来的那一块教学白板，其功能远非QQ的聊天窗口可比，老师和学生可以在上面写字、画图、作标注，还可以直接上传文件至白板，白板的教学内容也可以保存下来，而且，教学任何一方在白板上的操作，对方都是即时可见的。

2．盈利模式

在一般情况下，正规的网络家教平台是不会收取学生的注册费、

年费、平台使用费、软件使用费、中介费的，大部分都是收教师的。而教师则通过网络家教平台为孩子提供家教服务，收取相应的课时费。

3．所需技能

你需要对你所从事的家教科目具有教师级别的资格，在通常情况下，你应该本身就是一名该专业的在校教师，但也有一种例外情况，你也可以是该专业师范学校的在线学生。

4．产品来源

你所掌握的课程教学方法，以及你需要为学生们进行的网络家教课程，就是你的产品。你可以通过两种方式出售它们：一种是实时的在线家教服务；另一种是出售录制的教学视频。显然，后者的效果及收费没有前者高。

5．启动资金

如果你已经有了可以上网的电脑，那么不需要任何启动资金。

6．团队成员

你可以将这个项目作为兼职来做，那么你只需要一个人就可以运营了。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

网络家教的优势在于：

（1）价格相对便宜，在大城市网络家教基本上是传统家教的一半。

（2）方便，打开电脑连上网络就可以进行教学，没有奔波的辛苦和接送的烦恼。

（3）快捷，学生有什么问题可以随时找老师解决，真正难题不过夜，所学知识及时理解消化。

（4）教学相关的图片、音像、视频等都能轻松使用，可以最大限度调动学生的学习兴趣。

（5）安全，网络家教没有传统家教那种往返途中的安全问题，也没有在家里接待陌生人的诸多不放心和尴尬。

（6）不受空间限制，选择老师的范围更广，边疆学生也可找北京名师授课。

9．市场潜力

从互联网的普及速度和发展趋势来看，在不远的将来传统家教将让位于网上家教。网上家教正在以一个变革教育模式的态势走进中国普通百姓家庭，再偏远地区的孩子也能享受到网上家教所带来的便捷。网上家教也有可能使得一些不方便出门上学的孩子能够在家完成初高中学业！

10．特别注意

网络家教应特别注意以下事项：一是尽可能最大地使得教学资源平均化。二是让更多的大学生能够独立起来（例如，我易网络家教的老师全部来自北京名牌高校，他们每个月不出寝室门即可拿到不菲的薪酬）。三是改善中国目前优秀资源扎堆（特别是教育业）现象。

11．在线实例

★http://www.5ejiajiao.com/我易网络家教

这是一个为家教教师和学生提供在线交流的交互平台。

六十二、动漫相关（图书、玩具、碟片、COSPALY服饰）

1．项目概述

随着现代传媒技术的发展，动画（animation或anime）和漫画（comics, manga；特别是故事性漫画）之间联系日趋紧密，两者常被合二为一称为动漫。

漫画通常是以书刊形式与大家见面，它轻松幽默、易阅读、读者年龄广，是在各式出版品中商业性最强的，应着漫画衍生而出的产品，其中之利润更是令人眼红。

动漫产业日益与游戏产业结合紧密，在日本已经形成一个成熟的产业链，动漫已经从单单的平面媒体和电视媒体扩展到游戏机、网络、玩具等众多领域。

2．盈利模式

（1）通过向用户售卖与动漫相关的产品，从而获得盈利。

（2）通过制作和销售此类产品，获取的利润会远远高于上者。

3．所需技能

假如你是一个动漫产品制作者，并且销售着自己制作的相关产品，那么你需要掌握一些动漫绘画技巧、服装服饰的制作等技能。

当然，你可以不必这么费力，所有这些产品，在商品批发市场都可以采购到的，只是它们或许不在同一个批发商处，那么你需要多付出一些努力。

4．产品来源

你可以直接去商品批发市场，或各类动漫产品展销会上寻找到专业制作和经营此类产品的生产商处，寻求加盟代理他们的产品。

5．启动资金

此类项目有两种经营方式：一种是建立在淘宝等交易平台上的小型动漫产品网店；另一种是独立的B2C电子商务网站。在硬件设施上，前者你只需要一台可以上网的电脑，如果你愿意手抄快递单的话，甚至连打印机都可以省略；但后者意味着你需要建设和托管一个规模不小的电子商务网站，同时你还需要一些运营和维护网站的人员，以及客服、配货等职位。

采用第一种方式，你只需要几千元的资金就可以运营；而采用第二种方式，你需要至少10万元左右的资金才可以启动这个项目。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

但实际上，动漫相关产品也可以是一个很大的项目，因此建议你最好能够寻求一些志同道合的伙伴，或者加大投资，雇佣一些员工。

7．库存物流

动漫产品通常都是书籍或服饰，只有少部分异性服饰会比较在意库存保管方式，以及对快递包装的牢固性有严格要求。

8．推广技巧

（1）将网址印在你送出去的名片、杯子、T恤、钥匙链等促销品上，它是每天提醒人们参观你网站的好方法。

（2）不要忘记将你的网址放在你的黄页广告中，这是人们每天都看的地方。

（3）将网址印在产品目录每一页的底部，以便客户能够方便地进入你的网站。

（4）此外，会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

2004年，中国动漫终于迎来了产业的春天，从政府到社会各界对这个行业投注了前所未有的热情。

截至目前，又新增北京、成都、广州三个国家动漫游戏产业振兴基地，6个国家动画产业基地。并且从2005年起，每年举办一届中国国际动漫节，主办单位由国家广电总局以招标方式确定，目前已在杭州举办了两届。

同时，专家学者纷纷撰文，畅谈产业发展对于中国动漫的重要意义。在国家政策的推动、社会各界的关注、业界的努力下，一时间，动漫产业发展如火如荼，各个城市纷纷建立动漫产业基地，举办动漫展，制作动漫作品。

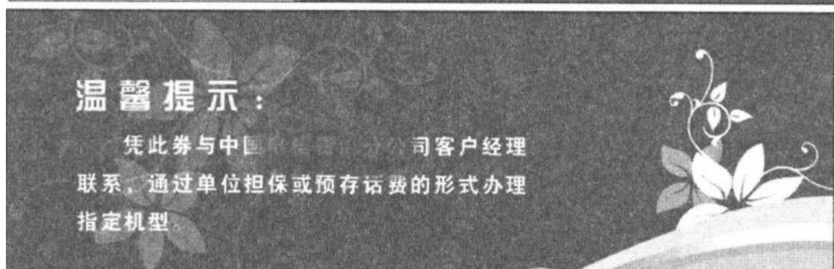
10．在线实例

★http://shop34914958.taobao.com/淘宝网—金字塔动漫周边

这是一家在淘宝上经营业绩为两皇冠的动漫周边产品专营店。

六十三、优惠券





1．项目概述

建立一个能够为广大用户提供各类优惠券下载的网站，免费为广大用户提供下载服务。这听起来似乎有点疯狂，免费提供优惠券下载服务，我们又不是慈善家，拿钱来建设网站托管网站运维网站，就为了免费让大家使用吗？

事实上，在免费的背后，存在着一个巨大的商机。假如你是一个对网络运营比较感兴趣的人士，你完全可以利用这个机会，先从兼职开始做起，慢慢地进入这个崭新的事业中。

2．盈利模式

下面来探讨免费的优惠券下载网站的盈利模式：

第一种，通过免费下载聚集网站的流量和人气，通过为其他商家提供广告服务获取收益。

第二种，通过为某些希望进行业务推广的餐厅或其他上家，提供在线推介、优惠券置顶或定向发放服务，获取佣金。

第三种，通过与商家合作进行活动，在提供限量版特定编码优惠券的基础上，向商家收取营业返点。

第四种，通过用户评论及其他方式，完成对某区域商家状况的市

场调查，并将此调查数据整理成报告，出售给需要的商家。

3．所需技能

（1）网站建设、运维、推广能力。
（2）与商家沟通谈判的能力。
（3）对区域市场内商家分布及经营状况要了如指掌。
（4）大范围地提供各类优惠券下载，因此你需要能够找到它们的能力。

4．产品来源

关于优惠券的来源，第一是在互联网上搜集；第二是通过与商家合作获得；第三是用户自行上传，给予积分鼓励，而积分可以换取礼品或餐饮折扣。

5．启动资金

你需要建设一个网站，并且为此购买托管和数据库维护的服务，作为一个靠人气和流量生存的网站，这将是一笔不小的费用，第一年大概预算在5万元左右，随着人气的提高，在第二年你的网站运维费用大概会翻倍，甚至翻几倍，不过好在你很快就会通过激增的网站流量，找到你的盈利点。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。但是当网站流量暴增之后，你大概就需要一名甚至多名合作的伙伴了。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

（1）将你的网站推广到每一个角落，是你首先要做的事情。必要的SEO优化服务是必须的。

（2）与各大流量类网站交换链接，分享彼此的用户流量也是一个好办法。

（3）通过“病毒式”邮件方式，让更多人得知你的网站。

（4）通过“告诉你的好朋友”等推广方式来获取更多用户。

9．市场潜力

人人都想消费时获得实惠，那么方便快捷而且免费的优惠券下载网站，自然成为大家趋之若鹜的地方。

10．特别注意

如果可以编写一个自动抓取网络上各处优惠券，并实时更新在网站上的后台程序，会减轻你很大的工作量。

11．在线实例

★http://www.xixik.com/嘻嘻网
这是一家提供各类优惠券免费下载服务的网站。

六十四、族谱整理



1．项目概述

族谱是记载各个姓氏家族子孙世系传承之书，具有区分家族成员血缘关系亲疏远近的功用，是我国封建宗法制度的产物。随着历史的发展，家谱由官修变为私修，所录内容不断丰富，其功用也不断增加和变化。如今，家谱同各姓氏的郡望、堂号一样，不仅为区别姓氏源流，作为数典认祖、研究历史、地理、社会、民俗的参考资料，它还是姓氏文化的重要组成部分。

族谱是中国特有的文化遗产，在汉族有悠久的历史，后来在民族融合中，逐渐在各民族中开始出现族谱。族谱是中华民族的三大文献（国史，地志，族谱）之一，属珍贵的人文资料，对于历史学、民俗学、人口学、社会学和经济学的深入研究，均有不可替代的独特功能。

经营一个在线族谱整理网站，是一个非常好的兼职项目。如果你对人类历史、家谱或者某个家族很感兴趣，或者是这方面的专业人士，那么这很可能是一项适合你创业的机会。

因特网的开放性，对于你的研究具有革命性的作用，同时你也会在整理过程中获得一些必要的收益。

2．盈利模式

（1）当网站浏览量达到一个高度后，你可以为商家在网站上做推广，收取广告费。

（2）为某个家族搜集整理族谱，收取一定的报酬。

（3）将整理完整的各地家族族谱，向需要查看全部内容的人士提供付费下载。

3．所需技能

如概述中所说，你应该是一个对历史、家谱知识、调研等技术比较内行的专业人士，同时你还需要掌握一定的网站运营知识。

4．产品来源

（1）通过你的研究，搜集整理的各地各姓氏族谱。

（2）用户自行上传维护的族谱。

（3）与专业人士交流、交换、购买所得的族谱。

5．启动资金

为了开始这个项目，你需要一台计算机，一台打印机。并且还需要建设一个网站，支付相应的服务器托管费用。大概所需的费用预算为6000～8000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项工作。

8．推广技巧

（1）让更多关注族谱的人浏览你的网站，从而得到流量后出售广告，有一个好办法是与各大相关论坛交换链接，或成为这些论坛的客座专家。

（2）设立博客和专栏，专门撰写与族谱研究相关的文章，吸引更多人关注。

（3）在高访问量的网站或博客上付费刊登宣传公告。

（4）加入流量交换联盟，成为广告推广链的成员。

9．市场潜力

族谱文化是民族的文化，它有着极其鲜明的中华民族文化的特色，是民族文化中的一枝奇葩。民族文化是民族的标识，一个民族可以缺这少那，唯独不能或缺的当是本民族的文化。

在我国，族谱文化的大众化程度之高，民众参与面之广，是其他民族无可比拟甚至无法想象的。爱好或对族谱感兴趣的人，甚至可以研究自己的家族故事或者是遥远国度之外的族谱联系。

10．特别注意

在中国，对于族谱文化的发展和研究，政府一直的态度是既不支持也不反对，任凭民间爱好者自行研究。

11．在线实例

★http://www.zupulu.com/族谱录

这是一个提供用户在线建立和更新族谱的网站，优点是开放性，缺点是不够严谨。

★http://copies.sinoshu.com/jiapu/家谱网

这是一个提供在线家谱查询的网站，网站收录提供了诸多可查的家谱。

六十五、邮币收藏



1．项目概述

如果你手里还有20世纪八九十年代流通的人民币或老邮票，不妨拿出来仔细研究一下，说不定这些“陈年旧币”会给你带来一笔意外之财。

又或者你是一个邮币收藏的爱好者，手中有很多希望可以与别人

交换或希望出售的多余收藏，那么你不妨考虑一下这个项目。

互联网给全国各地的邮币爱好者提供了一个广阔的开放的交流平台，不论是作为兼职还是专职从事，都将是一个不错的事业，既可以满足你对邮币收藏的爱好，令你可以接触到更多的收藏爱好者及珍贵藏品，又可以通过收售邮币的过程获取收益。

2．盈利模式

通过搜集、收购各类邮票、纸币、硬币、纪念币等收藏品，即可以满足自己的收藏爱好，还可以将其中一些盈余的藏品，估价出售，获取利润，一举两得。

3．所需技能

对历年发行的邮票、纸币等藏品了如指掌，对辨别藏品真伪具有非常强的能力。可以通过各种渠道收集收购各类邮币藏品。

4．产品来源

通过网络面向全国收购邮币藏品，在现实生活中也要市场关注身边的邮币市场行情，加入所在城市的邮币收藏爱好者圈子，通过交换和收购获取邮币藏品。

大多数在网络上从事邮币收藏和销售的网店，多数都在线下拥有着实体店，很多还都是邮币交易市场的摊主。

5．启动资金

如果你不是从小就开始了邮币收藏爱好，已经积攒了很大一批藏品，又或者是从长辈处继承了很多老旧邮币藏品的话，现在进入这个市场的启动资金已经比过去大大提高，因为邮币收藏品的价格近年来逐步走高，几乎年涨幅都在几倍以上。

所以，你除了需要一台计算机外，即便你是在淘宝等交易平台上进行邮币收售业务，那么你手中所需要的库存藏品，至少也应该在几万元以上。当然，在最开始的时候，仅仅只有几千元藏品，你也可以开始尝试着进行小规模的收售业务。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

邮币藏品不占用空间，但是一定要注意防潮防虫等事项。通常一个小规模的收藏爱好者网店，拥有几十本藏品已经是很“阔绰”了。

在物流方面，千万要保障快递包装的牢固，以及快递公司的良好信誉，藏品多半都是价值不菲，为了节省一点小费用，丢失或损坏得不偿失。

8．推广技巧

成为各大邮币收藏论坛忠实的会员，广交朋友才能搜集和交换到心仪的藏品，也才能让自己的库存通过交换和收售，逐步丰厚起来。

9．市场潜力

2010年，不少人对股票和房市的行情仍然不大乐观，银行利息又低，百姓手头的闲钱肯定得找地方投资，所以游资就流入了邮币市场。加上老百姓对邮币收藏市场的热捧，邮币收藏行业呈现出一片红火的景象。进入2010年下半年，第二套、第三套与第四套人民币涨幅在3%～30%左右。那些属于“五枚金花”型与中国人民银行曾经因某种原因发行后又回收的纸币，涨幅都超过50%。

而对于那些纪念金银币，通常在市面上很少能够看到，它们大多都进入一些特殊部门，被一些被称为VIP的人士收藏了，因而出现千金难求的局面。新中国成立60周年纪念金银币一发行，便开始上涨，现货价格在国庆之后最高曾经卖到5600～5800元／套。

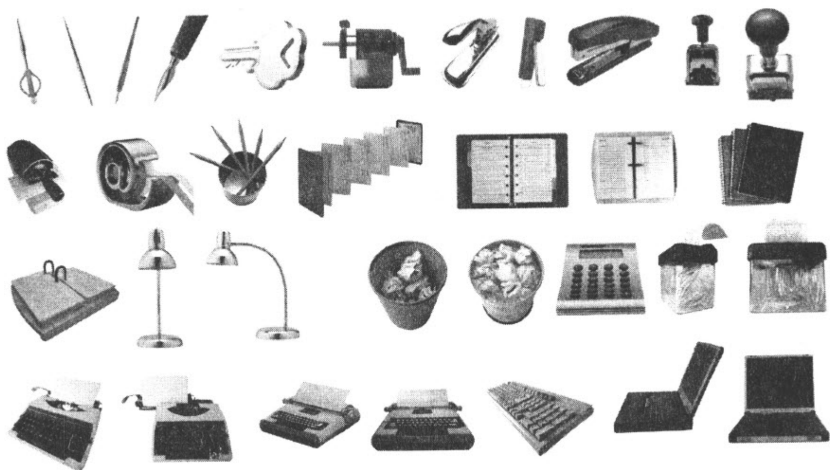
10．特别注意

通过交流和观摩，多学习多长进，避免因“打眼”误收或误售了昂贵的藏品，造成的损失虽然可以用金钱来衡量，但是在圈内造成的不良声誉则非常不利于今后的发展。

11．在线实例

★http://shop33166505.taobao.com/淘宝网—风风邮币卡社
这是一家开设在淘宝网上的销量达到双皇冠的邮币藏品网店。

六十六、办公用品（笔墨纸砚等）



1．项目概述

在网络上开设办公用品商店，即减少了商铺的租金费用，也减少了人员开支，同时在税收方面目前还未有明文的规定，因此，多数网络商店的办公用品，都比现实实体店中要便宜很多。也正是这一优势，吸引了越来越多的中小公司，开始通过网络采购其所需要的办公用品。

假设你恰好对办公用品具备一定了解，或者你有志于从事这个行业，那么不妨就从兼职开始做起，这个行业的门槛并不高，当然也就意味着竞争也比较激烈。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

不需要特殊的技能，具备良好的库存管理能力以及与用户沟通的客服技巧即可。

4．产品来源

（1）与办公用品制造商合作，代理销售他们的产品。

（2）自行去各大批发市场采购。

5．启动资金

（1）一家小型的网络办公用品商店，假如你是建立在淘宝等交易平台上的话，那么你会节省一笔网站建设及服务器托管维护的费用。你只需要一台可以上网的电脑，一台可以打印物品清单的打印机以及大约5000元以上的库存商品就可以开始运营了。

（2）但是如果你希望开设的是一家独立办公用品销售网站，则你的费用要大大地提高，首先一个完整的电子商务网站从建设到托管，再到支付网关建立，最少也需要6000元以上费用；其次为了维持独立网站的销售和日常开支，你的库存周转至少应该在3万～5万元以上，并且你还需要至少两名或两名以上的帮手。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

办公用品种类繁多，因此你需要建立条目清晰的库存管理账本以及采购、发货管理系统。而在物流的选择上则不必过分要求，性价比是优先考虑的事情。

8．推广技巧

（1）如何让更多的中小企业获知你的网店或网站？你应该了解，这些企业中进行采购的多数都是行政人员，那么你不妨去一些他

们常常会驻留的论坛或社区，进行付费推广。

（2）有必要的话，也可以与人气比较高的白领论坛或社区搞几次网络活动，来提高人气和知名度。

（3）建立自己的博客，在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（4）淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（5）在同行的客户中加他们为好友，注意不要贬低别人。

（6）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带人你的店铺。

（7）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客，但还是比较推荐《TOUCH接触》杂志，因为它的性价比高，符合口碑传播的原则。

（8）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（9）一切从买家的角度看待自己的商品。

（10）此外，会员制、礼物馈赠等方式也适用于此类项目。

9．市场潜力

电脑网络技术带来新的市场机遇。打印、传真、复印、扫描功能的合二为一，为灵敏的数字化办公奠定了坚实的基础。数字化技术使传统文化办公用品行业向IT业延伸，以适应时代的潮流。德国以经营文化用品开始的Office world（办公世界），目前传统文化用品的销售只有不到1/3，其余2/3以上则面向数字化办公提供设备及耗材，全方位覆盖数字化办公的市场需要。国家特一级企业“乐凯”，所追逐的目标是“数学化乐凯”，它们研发了喷墨机、大型喷绘机墨水和介质。

10．特别注意

有时候，适当地进行零利润促销，或许会给你带来意想不到的惊喜。

11．在线实例

★http://shop61835929.taobao.com/淘宝网—鸿斌办公用品专营店

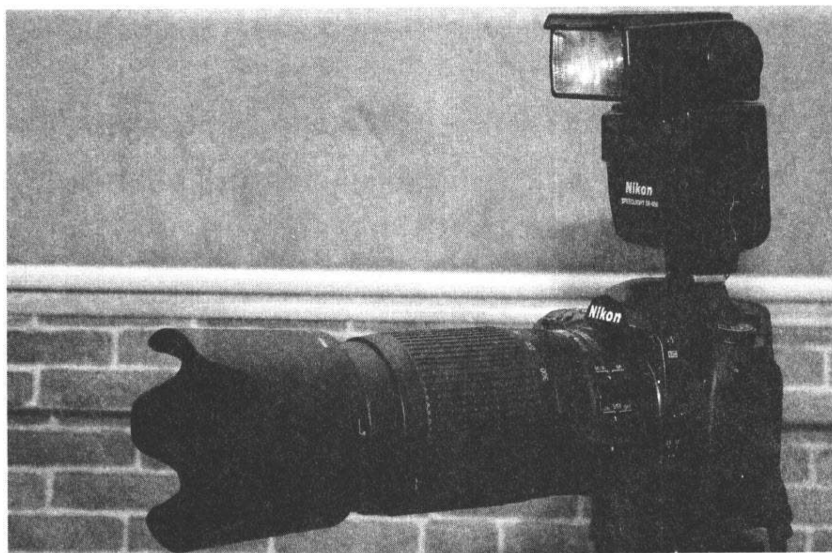
这是一家在淘宝上专门经营办公用品的网店。

★http://www.ey100.com易优百办公用品网络超市

这是一家专门在网上销售办公用品的公司，目前也开始兼营一些其他的譬如手机、生活用品等商品。

第六章
武

六十七、摄影用品及书籍



1．项目概述

摄影器材是照相机及其相关附件、与摄影活动相关的各种设备、物品的统称。包括胶卷这样的消耗品和大多数摄影器材经营者所经营的摄影用坎肩、摄影包等都属于摄影器材范畴。

摄影器材的范围很广，除了大家熟知的照相机以外，主要包含各种变焦镜头、定焦镜头、闪光灯、各种用途滤色镜、照相机脚架、影室闪光灯、柔光箱、各种灯架、反光板、反光伞、外拍灯、摄像灯、石英灯等，还包含上述器材的附件。

传统摄影器材还包含暗房用的印相机、放大机、安全灯、上光机、恒温盘、定时器等。彩扩机、打印机等同属于摄影器材。

2．盈利模式

（1）赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

（2）同时，你也可以通过收购和出售二手摄影器材来获取利润。

（3）为顾客推荐、参考、选购以及教学所收取的费用。

3．所需技能

对摄影技术有一定的了解和掌握，对摄影器材相当熟悉，对各种主流的摄影器材品牌、型号、技术参数、使用注意事项等非常了解。

4．产品来源

从各省市的代理商处拿货，这是方便快捷且可以拿到具有价格优势产品的首选途径，因此你最好本身就是这个行业中比较有经验比较有人脉，在做网店时，可以选择几家近一些的代理商，先拿货后付款。

但未必每个刚刚启动的小网店，代理商都会直接给你供货，所以你可能还需要下面的进货途径：去摄影批发城淘货，譬如北京的五棵松摄影器材城。这样一来，你的店里就会有一些可以出售的宝贝了。

5．启动资金

做摄影器材还是需要占用一定资金的，传统的地面开店，门面租金加装修费，还有首批进货资金，尤其是采购成本，少说也需要几十万元的启动资金。而网上开店所需的启动资金却少得多，你只需要有一台可以上网的电脑和你的勤奋，当然这里指的勤奋包括了与代理商谈判，允许先出售产品后回笼资金，以及少量的资金，你就可以开店营业了。

6．团队成员

你一个人也可以搞定所有的事情，但摄影器材投入毕竟不是小数，所以你最好还有一名伙伴，分担任务的同时，也分担投资的风险。

7．库存物流

摄影器材都比较贵，怕摔，要防潮。在物流配送方面，也要注意包装牢固，以及快递公司的信誉，现在有一些小快递公司甚至会偷换私占用户产品。

8．推广技巧

各大摄影论坛应该是你常去并且大量结交朋友的好地方，最好你还拥有一个自己的博客，发表一些你的作品，以及新机使用心得和摄影技巧等，这些都是赢得更多关注和用户的好办法。

9．市场潜力

爱好摄影的人越来越多，随着生活水平的提高，摄影爱好者在摄影器材上所使用的费用连年大幅提高，这无疑印证着这是一个巨大的市场。

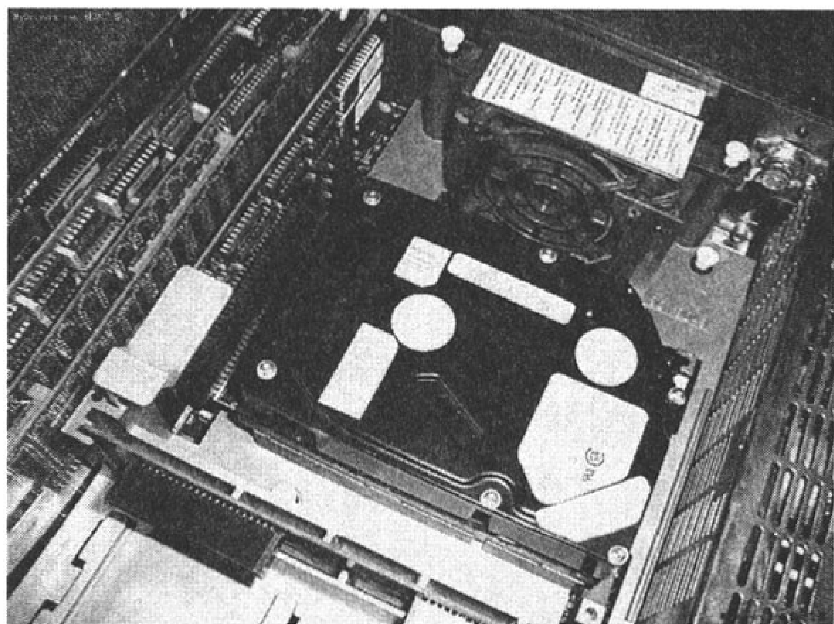
10．特别注意

第一，要特别注意采购时分清水货、行货以及仿版；第二，配送时一定要注意外包装牢固，以及快递商的良好信誉。

11．在线实例

★http://lcsm.mall.taobao.com/淘宝网—凌臣数码专营店
这是一家现在已经成立了公司的淘宝网店，店家在上海。

六十八、电脑及配件



1．项目概述

电脑现在已经成为了超过手机用户覆盖量和使用率的第一大现代化电子产品，并且随着网络应用的深入发展，电脑已经成为了人们生活中离不开的物品。

但是品牌电脑的高额价格还是令很多人犹豫着要不要购买电脑，而自己去电子市场配置电脑，又苦于对电脑知识的匮乏，担心会上当受骗买了水货。毕竟电脑的价格虽然比前几年已经有了很大的回落，但对很多人来说，依然还是不小的一笔资金。

更重要的是，除了几个一线的大城市拥有这规模和信誉都比较良好的大型电子卖场之外，大多数的中小城市都没有专门销售电脑的大规模电子商城，多数都是小型而散乱的电脑小门面或者小配件商店，攒机的风险在这些城市还是存在的。

于是在淘宝等相对正规且对交易有一定保障网络交易平台上进行电脑销售，就成为了这些中小城市顾客的最佳选择，即可以保证价格上与一线城市持平，还可以通过支付宝之类的交付网关来控制交易风险，可谓一举两得。

而对于在寻找项目或者在寻找兼职的朋友们，这同时也提供了一

个就业和创业的机会。

2．盈利模式

此类项目赚取从批发市场处拿货价格与出售价格之间的差价；同时，也可以赚取为顾客指导和代购电脑过程中所提供服务的佣金。

3．所需技能

对电脑软件尤其是硬件知识的熟练掌握，对各种配件之间搭配的最佳组合要非常了解，并拥有一定的实践经验。

4．产品来源

各大电子批发市场的电脑配件批发摊位以及各个城市中某组件的各级代理。

5．启动资金

假如你可以依托一个电脑销售实体店来进行网店经营的话，每当有顾客需求产品是你可以直接从他那里拿货并发货，那么你将会大大减少启动资金数额，你只需要一台可以上网的电脑、一台打印配置单的打印机以及一些足够应付你日常开支的现金即可。

而如果你无法找到这样的实体店，那么你至少也应该拥有两家以上的整机供货商的批发价格，然后你大概还需要8000～10000元以上来采购一些常用配件，以应付网店每天的销售。

6．团队成员

小型电脑及配件销售网店，一个人就可以应付所有的工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

整机你或许可以不用有库存，但是你的配件事实上应该足够组装至少五台电脑以上，个别常用耗材或配件甚至需要10件以上才可以应付每天的销售。

有一个好的建议是，你可以选择一些重点配件作为推广方向，这样你就会更合理地调剂你的库存数量。

在物流方面要注意，作为电脑配件来说，外包装一定要坚固，同时要选择信誉良好的快递公司，大多数的电子配件售后纠纷都是由于快递出了问题。

8．推广技巧

在电脑交流论坛注册申请版主，通过为其他版友回答问题等方式获得更多关注，当然如果你资金在启动初期尚有富裕，那么购买各个电脑论坛的广告位置，或通过经营博客获得足够关注后换取广告链接，都是增加更多顾客关注你的办法。

9．市场潜力

毋庸置疑，就现在而言，还有什么比网络和电脑更时髦的事情以及更巨大、更有潜力的市场吗？

10．特别注意

千万要注意物流中产品的完整性，因此而导致的顾客投诉，非常影响后面顾客对你信誉的印象。

11．在线实例

★http://shop57303294.taobao.com/淘宝网—恩购电脑配件专营店

★www.360buy.com京东商城

成立于2004年的京东商城，最初是在中关村附近，凭借B2C出售PC配件起家，现在已经成为国内一流的电子产品商城。

六十九、手机及配件



1．项目概述

手机日日随身备用，使用率高之余，遇上意外或机能提早退化等情况，都比你家中任何电器产品要高。

要应付诸如手机不慎入水、意外摔碰导致间歇性自动关机等手机经常会出现的症状，送厂维修固然是最佳办法，但如果具备一些基本的手机急救常识，在送厂维修之前先作抢救，可减轻损失，保住手机一命。即便不是为了应急，自行更换一些常用配件，譬如电池等，也可以减少很大的费用。

同时，手机现在价格日益降低，跟随潮流、更换手机也成为年轻人的时尚，甚至还有专门为老人、孩子、学生、情侣等使用的手机。

手机市场是一个巨大的、就在你我身边的市场，假如你是一个对手机比较熟悉的业内人士，那么不妨考虑一下在网络上为自己设立一个兼职、甚至是创业的机会。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

最理想的从业人员应该是业内人员，或者你也应该是某手机配件实体店的工作人员，如此一来你肯定是熟悉手机及配件常识的人，同时也拥有良好的库存背景；否则，在库存资金的占用上，这可是一笔不小的资金呢。

4．产品来源

各大城市都有专门的手机整机与配件批发零售市场，譬如北京人民大学附近的手机配件批发市场、广州文化公园手机配件批发市场、深圳华强北手机配件批发市场等，都可以成为你采购配件的地方。

5．启动资金

首先你最少需要一台可以上网的电脑，一台集传真、打印、复印为一体的打印机。其次如果你是业内人员，那么库存大概不会占用资金，而你如果不是业内人士，那么建议你先少选择几个品牌的整机与配件开始经营，最佳选择是一个进口知名品牌加上一个国产品牌。包括电脑、打印机等硬件设备在内，该项目大致需要的启动资金在2万元左右。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

在库存选择上，请参考“启动资金”中所说的内容，来衡量库存数量，理想的库存数量取决于你度该项目最近一个销售季度的评估。

8．推广技巧

学会在各个论坛有技巧性的发布商业软文，绝对可以为你带来客观的顾客。之所以要说有技巧的发布商业软文，是因为现在各个论坛对商业广告管理的非常严格，除非是付费广告，否则一律删无赦，因

此，如何捏造一篇看起来即像故事又包含了手机广告的文章，就成了取胜的关键。

9．市场潜力

手机厂商和移动运营商都知道，要提高功能丰富的手机销售，他们还需要提供配件，让用户得到这种手机支持的应用程序和功能的全部好处。除了充电器和电池之外，手机厂商和运营商还将提供耳机、内存卡和数据连接工具等配件。

当前的市场趋势包括智能手机的应用在产销者和消费者市场日益流行，配置触摸屏的类似于iPhone的功能丰富的手机日益流行。而且，越来越多的人购买昂贵的智能手机和功能丰富的手机意味着支持这种手机的配件将有更大的需求。

配置大尺寸显示屏和触摸屏手机的日益流行推动了手机包、盖、显示屏保护器和划伤修复器等手机保护配件的强劲销售。手机的音视频重放功能推动了手机耳机和头戴式耳机和送话器以及存储卡需求的增长。此外，把手机与PC连接在一起以便传送多媒体和数据文件的需求意味着数据连接工具和USB充电器等配件将有很大的需求。

手机配件市场未来5年将稳定增长。到2012年，全球手机配件市场收入将达到800亿美元。

10．特别注意

手机属于高档且易碎的物品，因此要特别注意在物流方面的安全。

11．在线实例

★http://shop57300646.taobao.com/淘宝网—弗雷德手机配件专营店

七十、摄像器材及配件



1．项目概述

对比摄影器材市场，摄像器材市场大概范围要小很多，毕竟相对于照相机及数码相片的普及来说，视频拍摄的普及也就是这几年的事情。

不过随着一些自拍视频分享网站的崛起，视频摄像爱好者正在越来越多。

2．盈利模式

（1）赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

（2）也可以通过收购和出售二手摄像器材来获取利润。

（3）为顾客推荐、参考、选购以及教学所收取的费用。

3．所需技能

对于相对而言比较精密的电子产品，你应该是一名业务精通的业内人士，至少也应该是一名对摄像器材及相关知识相当熟练的超级爱好者。

4．产品来源

（1）从各省市的代理商处拿货，这是方便快捷且可以拿到具有价格优势产品的首选途径，但未必每个刚刚启动的小网店，代理商都会直接给你供货。

（2）去摄像产品批发城淘货，譬如北京的五棵松摄影器材城，第一你要对摄像器材非常熟悉和了解，才可以避免才过到假货；第二你要有耐心，要细心，淘货总归是非常辛苦的。

5．启动资金

这是一项相对而言需要启动资金数额较大的产业，对比它的同类产品“摄影器材”而言，不论是从整机上还是配件上，就价格和技术性而言都明显要高出很多。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。当然，你应该是一名已经在业内有了多年经验的从业人员。

7．库存物流

最好不要让摄像机整机产品成为你库存的压力，你应该把更多的注意力放在一些主流或者你更熟悉的产品配件上。

8．推广技巧

在各大摄像爱好者论坛为大家答疑解惑，设立自己的博客和专栏，拥有的粉丝和学生越多，你这个“专家”的销路也就会越广。

9．市场潜力

最近几年，从各类事件以及人们对摄像的爱好已经可以看出，人们已经不满足于简单地用图片方式来记录回忆了。

而当存储设备的价格越来越低，性能和质量越来越好，这个市场将会拥有更大的潜力。

10．特别注意

摄像器材的保养应注意以下几个方面：

（1）相机清洁：沙，灰尘，棉绒，头发等，都会堵塞精密机械装置，刮伤镜头。相机应放置在相机包中，保持机身清洁。

（2）镜头清洁：使用细致柔软的布料（勿用卫生纸），擦拭镜头上的指纹、脏污、水汽、不拍时盖上镜头盖，以防灰尘进入。

（3）镜头保护：给镜头套上近乎透明的天光镜、紫外线滤镜（UV）或1A镜，可保护镜头前面镜片免于刮伤或其他伤害。金属制的镜头罩还可以提供某种防震效果。

（4）减少静电：湿度低时，镜头和滤镜具有静电，会吸附灰尘，可以用静电刷子，在镜头或滤镜上轻刷几下，可以除掉会吸附灰尘的静电。

（5）保持电力不断：随身携带备用电池。电力接触不良时，拿橡皮擦拭电池端子和相机上的端子，除去表面的氧化物。

（6）防潮：水对电子和机械装置以及镜头伤害极大，湿气也会带来麻烦，气候潮湿时，一般的含有硅胶晶粒的防潮包也不管用，因为在短时间内可能饱和。必要时可以使用较大型的金属制防潮罐，里面的硅胶加热后可重复使用。

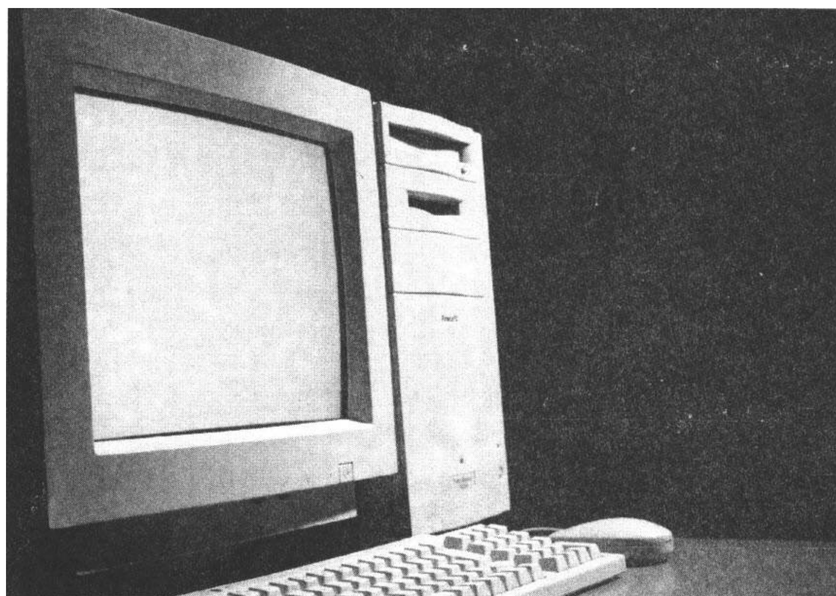
（7）海水：海水飞沫会腐蚀相机和镜头内部的金属部件及电路。因此，在海边，要以透明的塑料袋将相机和镜头包住，只露出镜头的最前面，然后隔着塑料袋来操作相机。当然可以选购防水套装，但是较贵。

（8）防冷凝：在湿气重的地方，从开空调的车子或房间走出来，相机和镜头上立刻会凝结出小水滴，冬天将冰冷的器材从室外带进湿度高的室内，也会出现同样的问题。必要时，拿吹风机吹干。要预防这种问题，可以将器材各装在一个密封的塑料袋里，或将全副装备迅速装进一只大塑料袋中，这时只有塑料袋表面会产生冷凝，待器材温度升高到环境温度差不多时，再开封启用。

11．在线实例

★http://shop59502350.taobao.com/淘宝网—创新博亿数码专营店

七十一、二手电器（电脑、手机、相机等）



1．项目概述

很多买不起或不打算花那么多预算购买新电器的人，都会寻找并购买二手电器。也有很多刚刚购买了新电器的人，不知道该把替换下来的旧电器怎么处理，收废旧电器的人通常都会用极低的价格收购，卖了觉得很亏，不卖放着又没有用。

该如何解决这个两难的问题呢？并且这其中还隐藏着一个商机，一个赚钱的好机会。我们可以利用这个机会开办一个在线的二手电器收售商店。

2．盈利模式

通过回收各类二手电器，并在线出售给需要它们的人，从中获取利润。

3．所需技能

为了经营这种生意，电器修配方面的技能是必须掌握的。不过在最初经营时，你可以选择其中一种来进行主要经营方向。譬如电脑或者手机。

4．产品来源

一种方式是你直接收购各种二手电器，然后出售；另一种方式是你提供一个交易的平台，让供需双方在你的平台上进行交易，然后收取佣金。

5．启动资金

你需要建立一个交易网站，作为你自己回收销售二手电器的平台，或者也可以根据你的规划，建设成一个二手电器交易平台。后者对你的资金压力以及管理难度会减少很多，但同时也意味着利润压缩了很多。

建设一个网站的费用，包含了网站建设、服务器托管等，大概在6000～8000元。如果你计划自己回收出售二手电器，那么你还需要至少1.5万元以上的现金。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。如果你希望自己是在兼职状态下进行这个业务，那么你需要雇佣一名员工。

7．库存物流

如果你想在网上销售二手电器，你必须保有一定数量的电器整机，以及配件的库存。这意味着你将增加你的库存资金占用。为了减轻库存资金占用，以及电器的累计折旧费用，你应该加快库存的周转周期，让产品的出入库时间压缩到最短时间。

必要的话，你甚至可以把一部分业务放在线下来完成，包括收购和销售各个流程。

由于电器配件很容易损坏，因此在发货之前，你需要将所有的产

品安全的包装起来，并尽可能地让外包装尽量牢固，这样才能保证它们在运输过程中不会被损坏。

8．推广技巧

（1）制定一个全面的链接策略。从你的目标客户经常访问的合适的站点、目录以及总索引中，建立尽可能多的链接。这些站点包括在线的所有的二手电器销售相关的站点。

（2）发起一个赞助商列表活动，来对流行的搜索引擎中合适的关键词短语进行竞价。

（3）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。这些站点可能是关于二手电器或者电器交流的。

（4）你可以在你的站点上设置一个“特价”、“促销”页面，在那里列出你最近的特价产品。你也可以询问你的用户，是否愿意收到这些促销的邮件通知。

（5）将推广任务外包给一些专业的公司，你可以省下很多推广的精力。

9．市场潜力

淘汰的二手电器正越来越多地成为让人们头疼的问题，而希望尽可能少花钱买到可以使用的电器的也大有人在。这无疑是一个潜力巨大的市场。

10．特别注意

如果你计划开设一个在线销售的平台，那么网站的安全性和支付网关是需要重点解决的。

在收售二手电器和配件时，你必须确保这些配件能够正常使用。如果你销售了有缺陷的电脑配件给你的顾客，这是最损坏你的信誉的事情。为了避免这一点，在收购所有产品时，你都要对其进行检测和检修，确保它们的正常使用。

在进行跨国业务发送二手电器出入境时，要遵守相关的贸易规则，避免出现不必要的麻烦。

11．在线实例

★http://www.139744.com/天天服务网

这是一个开设在张家界地区的二手电器收售网站。

七十二、健身器材及相关（瑜伽垫、呼啦圈、弹力球等）



1．项目概述

健身器材是用于提高身体素质，增加身体机能，进行形体运动锻炼、体育基础训练和一般康复锻炼的专用器材。按其功能可分为跑步机、健身车、力量型训练器、举重机和健身按摩等多种器材。现在，很多家庭购买了跑步机、竞赛车等功能相对简单的器材，还有相当一部分人选择在健身房进行健身。健身房内的器材主要包括各种跑步机系列、力量型器材、各种竞赛车等。

工作越来越多，运动越来越少。生活和工作节奏越来越快，健身，已经不再仅仅是一种美体的需要，更是人们保持充沛体力和精神状态的关键。

这种全民健身意识的兴起，造就了健身产业的蓬勃发展，为包括跑步机在内的健身器材提供了良好的发展机会以及广阔的市场前景，甚至有分析预计我国的健身器材市场达到千亿元规模。

你可以开办一个在线的健身器材网站，从而获取一定的利益。

2．盈利模式

你可以按照以下几种模式来进行你的经营，并获取盈利：

（1）你可以提供收费的分类广告空间，给那些对销售新的或旧的健身器材感兴趣的人。

（2）你可以做一个在线商店，并保持有一定库存的产品。

（3）你可以成为一些健身器材专卖店的代理，提供指向它们的导航。

以上几种模式都可以为你的在线事业带来盈利点，这只取决于你打算如何规划你的创业计划。

3．所需技能

人们可能会询问你一些关于健身器材甚至是健身运动的问题，因此，建议你应该非常熟悉这些健身器材的使用方法、保养方法、简单维护以及一些运动常识。

另外，如果你经营的是一个独立的网站，那么必要的网站建设常识你也应该掌握，即便你计划将这些事情外包出去，多懂得一些会更有利于你的网站运营。

4．产品来源

关于产品的来源，取决于你计划采用哪一种经营模式。如果你提供的是一个交易平台，或仅仅只是一个导航和代理代购的服务，那么你不必担心产品的采购。

而如果你经营着一个独立的电子商务网站，那么你需要联络至少

2～3家以上的供货商，如果你没有办法直接联系到比较大的代理商，那么去一些批发市场找找合作伙伴吧，他们的价格也还是拥有非常大的利润空间的。

5．启动资金

你所要承担的费用，包括了网站建设的费用，这大概需要花费掉6000～8000元左右。

如果你是一个独立的电子商务网站，那么库存资金占用大概需要3万元左右。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

在库存和物流方面，因为有一些健身器材的体积较大，因此你需要特别注意到这一点，宽敞的存放空间以及更大体积的物流包装盒是必需的。

8．推广技巧

（1）在淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（2）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（3）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客，推荐《TOUCH接触》杂志，因为它的性价比高，符合口碑传播的原则。

（4）建立自己的博客，在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（5）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（6）一切从买家的角度看待自己的商品，良好的客服沟通技巧

会令你受益匪浅。

（7）此外，会员制、礼物馈赠等方式也适用于此类项目。

9．市场潜力

我国健身器材生产虽然起步较晚，但发展很快。随着人们生活质量的提高和全民健身运动的普及与发展，人们更加注重锻炼身体，体育健身消费结构，已从过去的单一型向多元化发展，更趋于合理和成熟。健身器材作为体育运动的一种特殊产品，日益深入百姓家庭，成为人们锻炼身体、健身、健美的优选产品。今天，我国正在努力从体育大国向体育强国转变，这更为健身器材生产行业的迅速发展提供了良好的空间和广阔的市场前景。

体育产业是新世纪的朝阳产业，自改革开放以来，作为我国体育产业组成部分的健身器材产品得到快速发展，其质量不断提高，产量迅速增加。目前，我国的独资、合资企业和部分股份制企业生产的健身器材不但能满足国内的需求，而且出口到美国、欧洲、澳大利亚、南美和日本等国家和地区。近年来，我国健身器材出口的数量在世界市场所占的比例一直呈上升趋势，我国已成为世界健身器材的生产大国。

10．特别注意

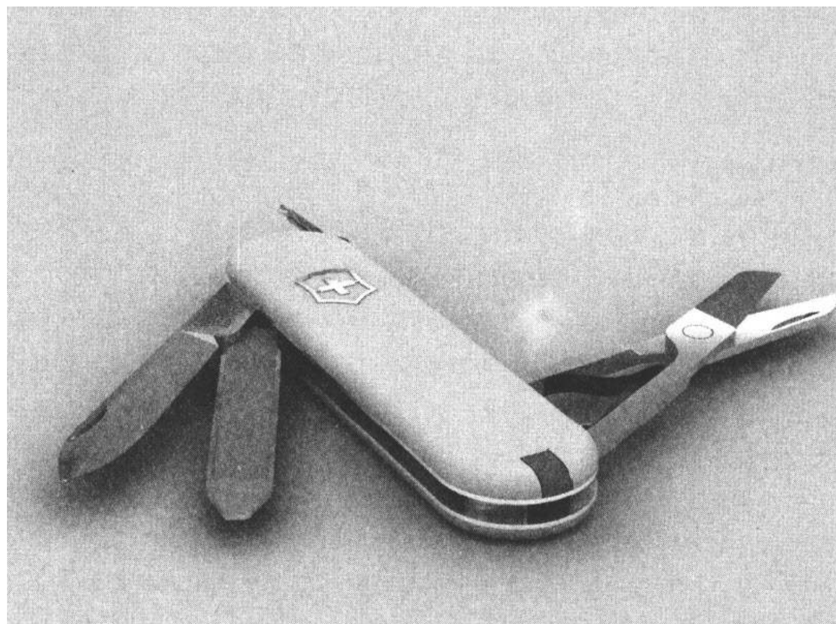
除了在线的业务，你也可以开展身边的线下业务。有一种新的业务值得你去思考，这就是“健身器材”租赁。不少人都有过这样的尴尬：去健身房吧，没时间；花几千元把设备买回家，可锻炼一段时间就发现，一直骑动感单车锻炼委实无聊，要是有台举重机就好了。

11．在线实例

★http://www.bjshuti.com／舒体商城

这是一家专门销售各类健身器材的网上商店，同时它在北京也拥有两家大规模的线下实体店。

七十三、男士玩具（打火机、军刀等）



1．项目概述

男人没有办法像女人一样去爱美，喜欢化妆打扮、逛街、购物、花哨的衣服和装饰品，男人的爱好似乎更另类一些，譬如军刀或者打火机。

最近这些年，男人们似乎越来越“晚熟”，很多二十几岁甚至三十几岁以上的男人，都还喜欢玩各种玩具，看各种卡通片，沉迷在长不大的乐趣中。有人说，这是现在社会的压力太大，男人们的一种逃避责任和压力的表现。

譬如打火机中的Zippo，已经不再仅仅只是为了取火的作用，更多的是满足男人们把玩和喜好的兴趣。Zippo（中文名称芝宝）是由美国Zippo公司制造的金属打火机。自20世纪30年代以来，它已经推出了数百种富有收藏价值的样式。George G．Blaisdell（1895～1978）是Zippo的创始人，绰号“Mr．Zippo”。就是他创造了代表雄性美感光和热的Zippo打火机。它除了实用性和防风的妙处外，每款Zippo都是一件艺术品，具有收藏价值。

但不管怎么说，这已经成为了一种新的商机。如果你也刚是一个志同道合的爱好者，那么你恰好可以利用这个机会，寻找到一份兼职

或者创业的项目。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

对于各类男人喜欢的玩意儿，军刀、打火机、烟斗等，你需要有一定的了解。这样你在与顾客沟通的时候，才能够更好的介绍产品。譬如军刀中的瑞士军刀、打火机中的Zippo等。

4．产品来源

首先你可以找到你所在城市中出售这些产品的代理商，这样做的好处是拿货的价格比较理想。

但未必每个产品你都可以拿到代理权限，所以有可能你还要去小商品批发市场寻找货源，这个也不是难事，只要你有耐心，还是可以在小商品批发市场的海洋中找到你所中意的商品的。

5．启动资金

对于这类产品，不需要太多的启动资金。你首先需要一台可以上网的电脑，其次你需要大概5000～6000元的库存产品。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

保证大部分产品的库存不要短缺，避免因用户购买而你不能及时发货造成的纠纷。

8．推广技巧

（1）制定一个全面的链接策略。从你的目标客户经常访问的合

适的站点、目录以及总索引中，建立尽可能多的链接。这些站点包括在线的所有的男士爱好相关的站点。

（2）发起一个赞助商列表活动，来对流行的搜索引擎中的合适的关键词短语进行竞价。

（3）参与关于在线市场分析、广告或者你的客户所关心的新闻组和论坛。

（4）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。这些站点可能是与男人兴趣相关的。

（5）将推广任务外包给一些专业的公司，你可以省下很多推广的精力。

9．市场潜力

现在的男人普遍“长不大”，都拥有一些个人的小爱好。而且，男人在购买这些东西的时候，都是不太会在乎价格，因此，赚他们的钱是很容易的，这个市场的潜力是巨大的。

最重要的是，这个事业你可以从兼职开始做起。

10．特别注意

对于刚刚入门的新手来说，识别真假Zippo打火机的确是件难事，因为现在假Zippo打火机也分三六九等，那些做工相对比较精良的假打火机，经常能迷惑住新人朋友们善良的眼睛。

包括军刀也一样，仿货太多，所以一定要谨慎。

11．在线实例

★http://www.zippolight.com.cn/ZIPPO之光

这是一个专门销售与Zippo打火机相关物品的网站。

七十四、体育器材及相关（篮球、足球、羽毛球等）



1．项目概述

奥运会召开后，中国进入了一种全民健身的大环境中，体育产业每年带来数百亿元的收入。而且，这是一个逐步扩大的市场，利润也非常高，所以现在不可避免地出现了很多在线体育用品商店。

虽然现在已经有了很多在线体育用品商店，但是由于体育产品的多样化，仍然存在很多多元化经营的盈利空间。

2．盈利模式

你可以按照以下几个模式来进行你的经营，并获取盈利：

（1）提供收费的分类广告空间，给那些对销售新的或旧的体育器材感兴趣的人，然后收取佣金。

（2）做一个在线商店，并保持有一定库存的产品，不过这样做你会加大你的启动资金预算。

（3）成为一些体育器材专卖店的代理，提供指向它们的导航，并分享提成。

以上几种模式都可以为你的在线事业带来盈利点，这只取决于你打算如何规划你的创业计划。

3．所需技能

人们可能会向你询问一些关于体育用品的问题，因此，建议你熟悉一些体育和体育用品方面的知识。另外，熟悉一些网站建设的知识，这会是有用的，虽然它不是必须的，因为你可以将网站建设的工作外包给专业的公司。

4．产品来源

对于在线交易平台，可以选择让发布产品的用户进行自我管理；而对于导购和代理，你只需将链接指向这些代理商的产品即可。

5．启动资金

开办一个体育用品商店的开支，取决于你选择了何种盈利模式。不过大致的费用可以预算如下：

（1）硬件。一台电脑、一台打印产品清单的打印机、一些库存管理的软件。这些大概3000元以内就可以搞定。

（2）网站。假如你不打算外包这块业务的话，那么你需要设计、开发，然后自己去寻找托管的站点服务器。这个费用预算大概在6000元以上。

6．团队成员

虽然这可能是一项不太容易兼职的工作，不过一旦决定了要为之进行创业的话，你一个人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

如果你选择了自己储备库存并销售产品的模式，那么你可以根据自己的投资预算进行初期采购，建议从不高于1万元的库存产品开始运营。

8．推广技巧

（1）建立自己的博客，在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（2）在淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（3）在同行的客户中加他们为好友，注意不要贬低别人。

（4）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（5）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客，比较推荐《TOUCH接触》杂志，因为它的性价比高，符合口碑传播的原则。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（7）会员制、礼物馈赠等方式也适用于此类项目。

9．市场潜力

2008年奥运会成功举办后，国人对体育运动的兴趣日益高涨，同时随着现代化节奏的加快，人们对健康的追求也日益提高，体育产品将会拥有广大市场。

最近，中央也下达文件，其中写道：近年来，各地区、各有关部门认真贯彻落实中央关于体育工作的部署和要求，在坚持体育事业公益性、加快发展体育事业的同时，对发展体育健身市场、开发体育竞赛和体育表演市场、发展体育用品业等体育产业进行了积极探索，取得一定成效。加快发展体育产业，对拓展体育发展空间，丰富群众体育生活，培养体育人才，提高全民族身体素质、生活质量和竞技体育水平，促进我国由体育大国向体育强国的转变，促进经济社会协调发展，具有重要意义。

10．特别注意

不要让个人的喜好，成为采购时的决定因素，而是应该根据市场需求，和潮流走向，来制订采购计划。

11．在线实例

★http://www.mtxshop.com MTXshop体育器材商城

这是一家位于北京的专卖体育及健身器材公司所开办的网上商

店。

七十五、减肥瘦身



1．项目概述

窈窕淑女当然得有个好身段，减肥瘦身成为流行时尚，也的确不失为“爱美之心人皆有之”的正常现象。但是肥胖现在已经成为了当代社会所面临的一个严重问题。而且这种情形分布非常广泛，遍及全国各地，以至于一些健康专家把它命名为一种流行病。很多人因为体重超重而感到羞愧，或在工作和生活中遇到麻烦，常常还会因为无法控制自己的体重而感到无助和焦虑。事实上，通过正确的生活方式，采用正确的减肥瘦身方法，并加以锻炼，体重是可以控制的。减肥瘦身产品一直名列暴利行业前几名之中。第一个原因是希望减肥的人，通常都不会在乎价格；第二是随着生活水平的提高，胖人越来越多。

在网络上提供一个减肥瘦身训练指导中心，最大的好处在于分布在全国各地的任何人都可以通过你的网站得到帮助，人们无需走出家门或从工作中抽出时间，就可以在24小时内任何时间段来访问和咨询你的网站，以获得他们需要的大量关于减肥瘦身的信息。并且，他们

也可以通过你的网站，采购那些他们需要的产品，从而避免了出门购买减肥瘦身产品时的尴尬。

这是一项投资比较低，回报周期快，利润高，风险低，比较适合小投入、尝试创业的人群。如果你希望可以涉足这个行业，不妨尝试一下，可以从兼职开始做起。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

同时，你也可以通过推广网站获取较高人气后，为希望在你的网站进行产品宣传的商家做广告，从而获取利润。

你还可以一对一地向用户进行减肥瘦身指导，这种咨询可以通过多种在线方式进行，譬如电子邮件、网络语音视频、聊天等。

3．所需技能

首先，为了能够更好地与顾客沟通，你需要了解一些关于减肥瘦身的知识，以及各类相关产品的性能、效果、使用方法等。在这方面，你应该是一个专家。

其次，你还需要了解一些建站相关的技能，至少对于网站的维护你需要自己亲自动手。

4．产品来源

你可以通过减肥瘦身产品供应商处得到相关产品，而关于减肥瘦身的方法和技能，则需要你通过自我学习来获得。

5．启动资金

建立一个在线减肥瘦身咨询中心，你需要建设一个属于你自己的电子商务网站，同时你还需要一些必要的硬件设备，譬如电脑、打印机等，为了便于管理用户资料，建议你安装一套用户管理软件。为了获取更多的利益，你还应该在提供咨询和服务的同时，出售一些你所推荐的产品，因此你应该保持一定的库存。这些费用的范围大概在12000～15000元。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

如果仅仅只是提供咨询和辅导服务的话，不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

（1）开发一种类似于“告诉你的好朋友”、“分享”之类的推广方式。

（2）制定一个全面的链接策略。从关于减肥瘦身的站点、合适的目录和总索引以及有针对性的搜索导航中，建立超级链接。从你的目标客户经常访问的合适的站点、目录以及总索引中，建立尽可能多的链接。这些站点包括在线的所有的减肥瘦身相关的站点。

（3）参与关于在线市场分析、广告或者你的客户所关心的新闻组和论坛。

（4）发起一个赞助商列表活动，来对流行的搜索引擎中的合适的关键词短语进行竞价。

（5）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。这些站点可能是关于美容养护与减肥瘦身相关的。

（6）此外，会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

而在整个美容行业中，减肥瘦身项目技术最为成熟，市场需求最大，覆盖人群最广，而且相较丰胸、淡斑等其他项目，有着很高的美誉度，市场前景更为远大。“减不完的肥，赚不完的钱”，显示了减肥市场周期无限。

10．特别注意

希望你可以是一个减肥瘦身方面的专家，尽量不要只是凭借对这

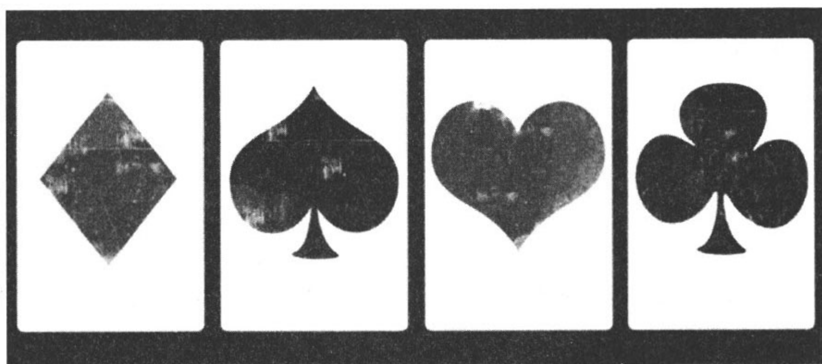
个领域的爱好，还没有掌握一定的知识技能就贸然进入这个行业，这样对你和顾客都是一种不负责任的行为。

11．在线实例

★http://www.chaibang.com／柴棒网

这是一个专门销售减肥瘦身产品的在线电子商务网站。

七十六、魔术相关（道具、书籍）



1．项目概述

魔术师在表演中用到的一切物体都可以称为魔术道具。道具是魔术师表演的工具引，更是魔术师智慧的结晶，是他们转化常规思维定势，利用简单物理学原理。以及借助各种现代科学手段实现智慧与艺术的结合。

魔术分两类：完全不需要特殊道具的手法魔术和需要依靠道具表演的道具魔术。无论是手法还是道具，表演得好，都可以产生很好的魔术效果，但是总体说来，道具的魔术远比手法魔术简单和神奇。可以说，道具魔术是表演给外行看的，手法魔术是表演给内行看的。一般的人是不会蠢到在内行面前进行道具表演的，因为这些道具魔术都是不需要花费很长时间练习的，毫不夸张地说，只要是个人，懂了道具的原理，都能变魔术了。就是所谓的“魔术说破不值钱”。并且有一个规律，一般越高级复杂的魔术道具，越容易表演，效果越神奇。因

为精巧的道具设计可以代替魔术师的手法完成很多工作。

学会一两手魔术手法，或者常备几个小的魔术道具，会给你的生活带来很多乐趣，让你在朋友们面前充满魅力。

这是一个非常好的商机，无论是在淘宝或其他交易平台上销售魔术道具，还是建立一个专门销售魔术道具并进行魔术技巧指导的网站，都将会是一个赚钱的好机会。

2．盈利模式

（1）为顾客指导魔术技巧，接受顾客的咨询，提供各类与魔术相关的在线培训服务，从而获取酬劳。

（2）制作并销售魔术道具，当然，你也可以直接从商品批发市场获得这些产品。

（3）当你的网站人气很高时，你可以为那些希望通过你的网站进行产品推广的与魔术道具相关的厂商，为他们提供广告和推广服务，获取利润。

3．所需技能

首先，你必须懂得并掌握各类魔术技法，以及各类道具的使用方法，这样才可以应付顾客对你的关于魔术的各类咨询。其次，你也该懂得一些基本的建站知识。

4．产品来源

第一类产品是你的咨询服务；第二类产品是你自制的魔术道具；第三类产品可以通过在商品批发市场处寻找到的各类魔术道具。

5．启动资金

经营这样一个魔术相关的网站，你除了需要为网站建设以及硬件投资花费一笔较大资金外，在库存产品上你不会占用很多资金的，它们都是一些小巧而价格不高的产品。大致的投资范围在80000～15000之间，这主要取决于你的网站规模。

6．团队成员

这是一项适合兼职也适合创业的项目。在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

日常人们使用的多半都是小巧而方便携带的魔术道具，因此不会占用很大的库存空间和资金，同时因为魔术道具多半都是结实耐用的小玩具，也不存在库存保管上的隐患。

在物流方面，也可以不必考虑太多的包装问题，只需要选择一家信誉良好的快递公司进行长期合作即可。

8．推广技巧

（1）找到那些与魔术相关的网站，成为论坛中的活跃者，吸引更多爱好者访问你的店铺或网站，可以为你带来更多的销售机会。

（2）在搜索引擎上尽量使用更多的推广技巧，如果可能的话，可以将SEO推广工作外包给专门的公司。

（3）在各大导航网站中提供尽可能多的链接，在索引目录中占据更多位置。

（4）开设博客、专栏等，撰写与魔术技巧相关的小文章，也是吸引更多人注意的好方法。

（5）采取“告诉你的好朋友”等方法，给予积分兑换礼品的鼓励。

（6）此外，会员制、礼物馈赠等方式也适用于此类项目。

9．市场潜力

自从刘谦在春节晚上大出风头后，这几年中国内地的魔术市场一片红火，随之带来了这个产业的无限商机，无论是魔术指导，还是魔术道具的销售，都迎来了一个快速成长，赚取高额利润的时期。

行内统计，前两年全国每个城市平均有十几个魔术师到现在增加到70个专业舞台魔术师，魔术爱好者那更是不计其数。魔术出现了前所未有的大红大紫，好多其他行业的人士都转入魔术行业来满足大众

看魔术道具表演的欲望。

10．特别注意

不要让个人的喜好，成为采购时的决定因素，而是应该根据市场需求和潮流走向，来制订采购计划。

11．在线实例

★http://www.52magic.cn／中国魔术道具网
这是一个在线的专门销售魔术道具的网站。

七十七、航模



1．项目概述

航模是一种不分老幼，在每个年龄层都会有爱好者的玩具，同时也是一项非常适合室内欣赏以及户外活动的运动。

在国际航联制定的竞赛规则里明确规定，航空模型是一种重于空气的，有尺寸限制的，带有或不带有发动机的，不能载人的航空器。

现代航空模型运动分为自由飞行、线操纵、无线电遥控、仿真和电动等五大类。按动力方式又分为：活塞发动机、喷气发动机、橡筋

动力模型飞机和无动力的模型滑翔机等。航空模型的最大升力面积500平方分米；最大重量25千克；活塞发动机最大工作容积250毫升。

航空模型运动的生命力在于它的趣味性和知识性。亲手制作的航模翱翔蓝天、驰骋水面，往往会使青少年产生美好的遐想，激励他们不停地追求。参加这项活动还可以学到许多科技知识，培养既善于动脑又善于动手和克服困难勇于进取的优秀品质，促进德、智、体全面发展。

目前，国内航模运动并不在高潮阶段，不过，好的专业模型技术交流论坛倒不少，随着最近几年国家军事实力的提升，以及人们生活水平的提高，航模运动逐渐得到了更多的人的青睐。

如果你也是一个航模爱好者，你不妨开设这样一个销售航模的网店，或建设一个与航模相关的专业网站。相信你不但可以通过这个平台结识更多的朋友，同时还可以赚取到一定的收益。

2．盈利模式

（1）销售航模产品获取利润。

（2）为希望在你网站推广的商家提供付费广告服务。

3．所需技能

掌握基本的航模知识是必需的。同时你也应该对网站建设拥有一定的了解。

4．产品来源

（1）在专业的生产商处采购你所需要的产品。

（2）通过你掌握的技能，采购配件，组装产品。

（3）为希望得到更多航模资料的人提供咨询服务。

（4）人气高涨的网站，本身也可以成为你的热门产品。

5．启动资金

假如你仅仅只是想建设一个提供咨询和信息交流的平台，那么你

只需要支付网站建设和服务器托管的费用即可，类似模式的网站整体费用在3000元以内。

你应该还需要一台可以上网的电脑，用来管理和维护网站。同时如果你需要销售产品的话，建议你库存产品的资金占用控制在1万元左右。

6．团队成员

无论是作为兼职还是创业，在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

（1）信息和交流网站，不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

（2）出售航模及配件的网店或电子商务网站，你需要建立一个便于管理的出入库软件，这个软件可以通过网络购买，非常便宜。

航模配件拥有易碎、不易寄送等特点，因此你需要特别注意快递包装时的牢固度，以及寻找一家可靠的快递公司进行长期合作。

8．推广技巧

（1）建立自己的博客，在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（2）在同行的客户中加他们为好友，注意不要贬低别人。

（3）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（4）淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（5）如果你在淘宝等交易平台上进行交易，那么建议进行有效的推广活动，比如直通车、淘客。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（7）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横

幅广告活动。这些站点可能是关于航模相关信息的。

（8）会员制、礼物馈赠等方式也适用于此类项目。

9．市场潜力

这或许不会是一个大众的市场，但没有关系，网络时代的好处就是，可以方便地将遍及全国各地的志同道合者，用最快捷的方式链接起来。因此，这不但是一个可以满足你个人爱好，同时也可以从中获取利润的事业。你可以在最初时，将它作为一种兼职。

10．特别注意

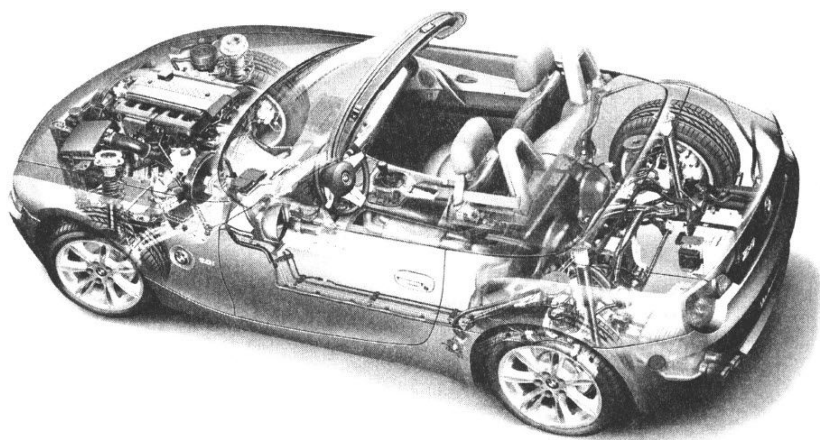
如果你开设了一家独立的电子商务网站，请特别注意在线交易安全的保障。

11．在线实例

★http://www.shop178.com / 蓝天无人机

这是一家位于北京的专业航模交易平台网站，它提供航模类产品的商家推广，以及在线产品销售等服务。

七十八、车模



1．项目概述

世界上第一批车模诞生于1914年，当时美国福特汽车厂在销售新出品的T型车的同时，还赠送给购车者一个精致的T型车小模型，福特的本意纯粹是为了和通用汽车进行竞争。然而出人意料的是无心插柳柳成荫，这种被用于赠送的礼品车模一经问世，便很快受到爱车人士的青睐。各汽车生产厂继而争相效仿，在推出新车的同时纷纷推出新款车模。

1925年，出现了别克牌迷你车模型，随即，英国、法国等欧洲国家也陆续出现了各类品牌的汽车模型。

据不完全统计，近90年来，全世界的汽车生产厂共推出数万种款式的汽车模型，并打破了欧美生产制作和收藏车模一统天下的垄断局面，逐渐发展成为一种风行于全世界的收藏和投资项目。

仿真汽车模型是完全依照真车的形状、结构、色彩，甚至内饰部件，严格按比例缩小而制作的比例模型。

在国内，近几年有越来越多的人开始进行车模收藏以及相关的活动。如果你也是其中之一，不妨考虑将它变成一项事业。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

你需要掌握和了解那些关于车模的常识，这样可以便于你与顾客进行畅通的交流，可以对你的销售工作起到帮助。以下是一些车模的基本常识：

（1）仿真车模必须有它所表现的原车型，是原车型按照一定的标准比例缩小，常见的比例有1/12、1/18、1/24、1/43、1/64和1/87等，与原车比例的精度是衡量一款车模制造水平的重要标准之一。而玩具汽车的尺寸设计可大可小，非常随意。

（2）为了忠实再现真实的汽车，模型制造者不会对原型车的外观进行丝毫的修改和夸张，更不会凭空想象出一种汽车来。而许多玩具汽车也可能会仿制一款真车，但制造商往往会根据顾客的喜好和生产的技术水平限制进行随意的修改，任意性很大。

玩具设计者还可以充分发挥想象力推出现实中没有的汽车来，但

这种想象力对模型来说是“不允许”的。除了整体外观，汽车模型在细节上也应该是高度仿真的，往往整个车模会由几百个甚至更多的部件构成，各个部件都是对原车型相应部件的缩小，车模部件越多、部件分得越细，说明这款车模的制作工艺越高。而玩具汽车的细节表达远远不能达到汽车模型的水平，很多细节被忽略或用同一块材料制作在一起。

（3）车模选用高档次的金属、塑料或树脂材料制成，加工工艺要求较高，喷漆的要求几乎要达到真车的水平。

（4）车模制造厂商要制作某款车型的模型，必须得到原厂的授权才行，否则就是侵犯了知识产权，为此车模厂商可能需支付一定的费用。为了制造高精度的模型，制造者还需得到原厂的技术支持，提供准确的数据资料。这些都是玩具设计者所不需要的。

4．产品来源

（1）直接找到车模类产品的制造商或制作者，洽谈代理合作。

（2）在各类商品批发市场寻找产品。

5．启动资金

车模的价格空间非常巨大，一般的车模进价在每台几十或上百元不等，而名牌制造商的产品，或限量版的收藏型车模，则价格可以差距非常巨大，几万元一台的车模比比皆是。

因此，选择适合自己经营的档次和目标用户，建议将库存资金占用控制在2万元以内。同时，如果你不是采用网店形式的话，那么你还需要支付网站建设的费用，大概在5000元以上。

6．团队成员

建议在项目启动初期采取兼职进行，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

在库存环节，要注意车模搬运和包装时要小心轻放。

选择坚固的外包装，尽量在包装夹层中添加防震泡沫等物品，虽然这样做成本会有所增加，但贴心的服务，避免物品在运输中损坏的经营原则，会为你带来更多用户。

8．推广技巧

（1）有意识地在各大网站论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（2）进行有效的推广活动，比如直通车、淘客。

（3）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（4）会员制、礼物馈赠等方式也适用于此类项目。

9．市场潜力

这同样不是一个大众化的市场，你所需要建立和维护的，只是遍及全国各地的志同道合车模爱好者。这已经足够了，即便市场不是很大，但你已经可以从中赚取到可观的利润了。

10．特别注意

不要让个人的喜好成为采购时的决定因素，而是应该根据市场需求和潮流走向，来制订采购计划。

11．在线实例

★http://shop33379492.taobao.com／淘宝网—急速车模小店

这是一家开设在淘宝上的车模专营店，目前已经做到了三皇冠的业绩，店主本身也是一个狂热的车模爱好者。按他自己的话说，能够将兴趣与事业融为一体，是件很幸运的事情。

七十九、吉他相关（乐器、乐谱、培训书籍等）



1．项目概述

吉他（Guitar）又译为结他或六弦琴，源于西方，属于弹拨乐器，通常有六条弦，形状与提琴相似。吉他在流行音乐、摇滚音乐、蓝调、民歌、佛朗明哥中，常被视为主要乐器。而在古典音乐的领域里，吉他常以独奏或二重奏等形式演出；当然，在室内乐和管弦乐中，吉他亦扮演着相当程度的陪衬角色。它是一种在群众生活中喜闻乐见的乐器种类，它以其丰富的产品类型、多样的音乐风格、便捷的表演形式，成为各类音乐活动中不可或缺的重要成员，也是世界各国喜爱音乐人士普遍推崇的“伴手”乐器。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。
另外，你还可以通过在线培训以及咨询赚取服务费。
如果你的网站能够聚集足够多的吉他爱好者，你还可以通过为相

关厂商做产品推广，或协助举办活动，来获取收入。

3．所需技能

你应该掌握基本的吉他知识，不论是吉他产品本身的构造、材质等，还是吉他的演奏技法，你都应该有一定了解，这样会对你与顾客的沟通起到良好效果。

4．产品来源

通过与乐器制造厂商联络，取得销售许可。

5．启动资金

经营一家线上吉他及相关物品网店的总体费用预算，大概在1.5万～2万元，当然，这是拥有一定库存，并且在交易平台上注册商铺的费用。如果你希望拥有一个属于自己的网站或电子商务平台，那么还需要增加大约6000元左右的费用，这是足够你支撑1～2年的网站建设和服务器托管费用。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

要注意库存及运输过程中的安全问题，吉他太脆弱了，非常容易坏。

8．推广技巧

（1）建立自己的博客，在博客中介绍自己的店铺和产品，推广博客，这会给你带来很大的流量。

（2）在淘宝论坛上多看别人的空间，发帖回帖，注意不发广告帖，也会带来流量。

（3）在同行的客户中加他们为好友，注意不要贬低别人。

（4）有意识地在各大网站的论坛上的相应版块发帖，特别是一些使用经验、产品介绍的帖子，将顾客带入你的店铺。

（5）在淘宝等加以平台上进行有效的推广活动，比如直通车、淘客。

（6）发布宝贝时要有一个吸引人的标题、一张清晰或高清晰的照片、一个合理的价格（参考同行）。

（7）会员制、礼物馈赠等方式，也适用于此类项目。

9．市场潜力

中国吉他制造业的发展历史比较长，生产模式和销售渠道相对比较成熟，企业数量也更多。

特别是20世纪八九十年代，改革开放政策为中国吉他制造业打开了广阔的国际市场，吉他制造业在东南沿海地区蓬勃发展，并形成以广东为中心的吉他产业集群。这些企业有自主品牌，但更多是OEM生产，产品以外销为主。由于当时国外吉他产品进入中国市场的数量有限，这些产自广东的吉他也成为当时国内市场的俏销产品。

因中国制造业的低廉成本，中国制造的吉他在世界各地畅销，这是一个潜力巨大的市场背景，在其中，你一定可以找到令你赚钱的方法。

10．特别注意

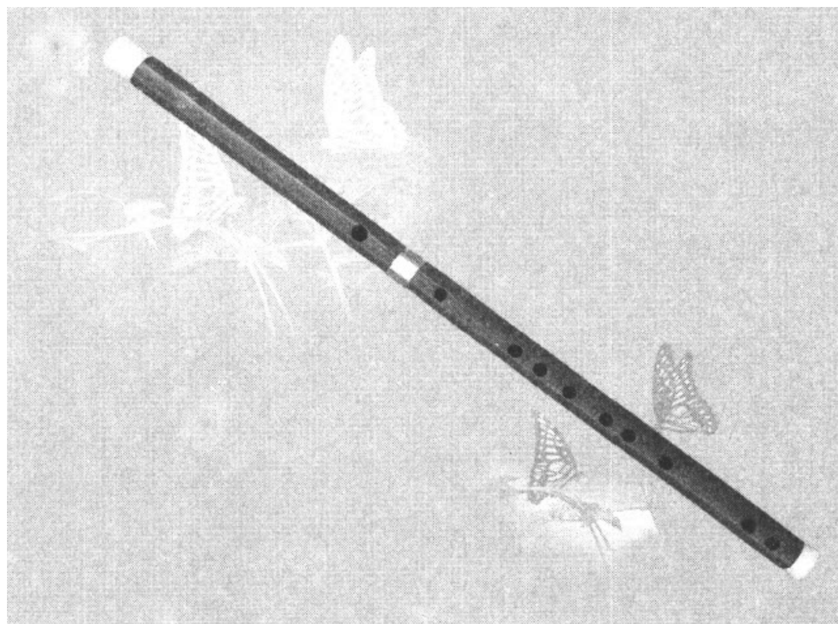
与其他乐器制造业类似，伴随吉他产业规模的急剧膨胀，缺乏技术创新与品牌缺失、过分依赖出口市场等问题，开始影响到吉他制造行业的健康发展。“更新发展观念、实现产业升级”已经成为吉他业走出困境的不二出路。

11．在线实例

★http://shop57592468.taobao.com／淘宝网—昕凯乐器专营店

这是一家开设在淘宝网上的专门销售与吉他相关产品的店铺。

八十、乐器（口琴、笛子、箫等）



1．项目概述

泰兴的封先生才20岁出头，没上过大学，分别在淘宝、易趣、拍拍、百度开起了4家网店。“我很早就接触了网上购物。”小封说。2004年年初，他在eBay网上给美国人开的网店打工，每天工作4小时，月工资3000元，这是全世界最大的网上购物平台，易趣就是他旗下的中国公司。“由于时差，每天上班都在凌晨。”2007年开始，封先生依靠泰兴溪桥“小提琴之乡”的优势，在网上开店卖小提琴，现在全国各地好多乐器店的老板都成了他的朋友，每天交易额平均在四五千元。由于生意火爆，封先生索性自己开了家小提琴制造工厂。

现在，在淘宝网上开小提琴店的泰州人有86家，信用等级达到一个“皇冠”的只有两家，封先生的店是其中之一。

你也可以像封先生一样，成为一个在线销售乐器的网店店长。

2．盈利模式

（1）收取网站交易平台成交额一定比例的佣金。

（2）赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

具备基本的乐器知识，你应该是一名专业的人士，或者是业内的人士，这对你的销售以及推广，会有很大帮助。

4．产品来源

（1）建设一个网站，仅仅只提供乐器销售商与用户之间的桥梁。

（2）成为其他乐器商务网店的导航导购网站，收取佣金。

（3）从乐器批发商处拿货，在线销售。

5．启动资金

乐器的种类繁多。想要开办一家乐器专营店，除非你是业内人士，否则你至少需要一个或多个专业的伙伴协助你，同时你的投资大概会在10万元上下。这个费用包括了所有的预算、库存、网站建设以及推广。

6．团队成员

如果仅仅只是兼职，那么在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

如果你经营着一个电子商务网站，并且你希望这是一次创业的话，那么建议你应该寻找至少一名合作伙伴，他可以协助你处理网站建设以及网站推广运营方面的工作。

7．库存物流

保证库存的快速周转，是保障现金流不会断掉的唯一办法，小成本经营多元化项目时，唯一需要注意的就是库存的周转周期，不要让滞销的产品一直放在你的库存中。如果你不能承担过多的投入资金被库存占用，建议你采取代理的方式销售产品，这样你可以协商从代理商处先销售后结款的形式。

8．推广技巧

（1）各类与乐器相关的论坛，应该成为你经常光顾的地方，在这里你应该结识更多的朋友，并令他们对你产生信任，这会对你的销售有所帮助。

（2）制定一个全面的链接策略。从关于乐器的站点、合适的目录和总索引以及有针对性的搜索导航中，建立超级链接。从你的目标客户经常访问的合适的站点、目录以及总索引中，建立尽可能多的链接。包括在线的所有的与乐器有关的站点。

（3）参与关于在线市场分析、广告或者你的客户所关心的新闻组和论坛。

（4）发起一个赞助商列表活动，来对流行的搜索引擎中合适的关键词短语进行竞价。

（5）在你的目标客户经常访问的站点上，发起一个战略性的横幅广告活动。这些站点可能是关于国际商务或者商务服务的。

（6）会员制、礼物馈赠等方式也适用于此类项目。

9．市场潜力

2008年，我国乐器行业278家规模以上生产企业实现工业销售产值159.35亿元，同比增长12.59%，出口交货值68.85亿元，同比增长0.84%。工业总产值（现价）160.45亿元，同比增长12.68%。

以上数据表明，2008年，我国乐器行业规模以上生产企业继续保持稳定增长态势，但工业销售产值增长幅度比2007年减少1.49%，出口增长幅度降减少4.44%，为历年来最低。2008年，乐器行业规模以上生产企业分布国内17个省和直辖市，广东、山东、天津、浙江、江苏、河北、辽宁、北京、上海、河南是中国乐器主要生产地区，完成工业总产值151.98亿元，占整个乐器行业总产值的95.37%，企业数量256个，占国内规模乐器企业总数的92.08%。

工业总产值增长较快的是河南、辽宁、广东、湖北等省市，比2007年有所下降是天津、上海和北京三个直辖市，上海下降幅度最大，同比下降7.91%。广东、天津、山东、浙江、江苏是我国五大出口省市，总出口额达到53.85亿元，占规模以上企业全部出口的78.21%，其中河北省出口同比增长65.91%，增长幅度位居各省第一位，广东、江苏、北京、湖北、上海、天津等省规模以上企业出口都

比2007年有所下降，下降幅度最大的是天津，达18.76%。

乐器行业这几年虽然呈现下滑趋势，但是整体经济环境不会对个人经营造成太大的影响，从身边也可以发现，现在喜欢乐器的人越来越多，市场潜力巨大。

10．特别注意

不要让个人的喜好，成为采购时的决定因素，而是应该根据市场需求和潮流走向，来制订采购计划。

11．在线实例

★http://www.yzlguitar.com乐之林乐器销售中心

这是一家以销售吉他以及相关产品为主的网站，现在它同时还经营着其他一些乐队组合所需要的乐器。

八十一、发烧音响



1．项目概述

“发烧”一词系英文单词“fowor”（迷恋，爱好）的中文音译，一般指某些行业或某些活动与物品的爱好者。在正常情况下，发烧友的意思就是共同爱好者。只有对某些行业或某些活动的爱好和熟悉程度达到一定程度的情况下，才会被认同为发烧友。

而对于音响设备的发烧，相比其他爱好显得要奢侈很多。因此，建议以音乐为基础，做个爱乐兼音响发烧友，否则一味讲求音效会误入歧途，失去了音响最基本的目的：使音乐更加鲜活地呈现在我们面前。

追求质量和享受的人们，现在对发烧音响的追求，也随着生活水平的提高，跨上了一个新的台阶。

如果你恰好也是一名发烧音响的爱好者，有没有想过将自己的爱好变成职业呢？

2．盈利模式

（1）通过为顾客搭配他们期望的音响组合，从而赚取利润。

（2）此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

（3）为网络媒体或传统媒体撰写发烧音响类稿件，获得报酬。

3．所需技能

对音响设备极其热爱和熟悉，对各种设备的原理熟悉，对各种元件的搭配效果了如指掌，仅仅跟随当下最新发烧音响的流行趋势。

4．产品来源

产品主要来源于各大城市的电子器材批发城，但这仅仅只能满足初级的发烧用户需求，更多的设备清单，大部分还需要来自广东或国外的供货商。所以不仅需要你对设备非常熟悉，同时还需要你拥有一定的人脉关系，可以采购到那些一般采购不到的设备。

5．启动资金

这是一项很消耗库存资金的事业，有一些顶级的发烧音响组件，每一个部件都需要上万元，组合起来后整体价值可以达到几十万元。

当然，那是顶级富豪发烧友们的游戏。

我们需要面对的用户，大多数是几千元就希望可以买到一套能够满足个性需求的音响设备。

做发烧音响网店，最好的办法是依托一家实体店来获得高级音响配件，而自己则库存一些价格不是很贵的耗材类产品，这样，一家经营发烧音响设备和耗材的小型网店，大概需要1.5万～2万元既可以成立。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

如何解决库存，实际上是发烧音响网店最头疼的事情，昂贵的设备采购成本，动辄几千上万元的设备配件。建议你不要企图自己能够把所有网店经营的设备都采购回来，因为第一你并不能确定是否一定可以销售出去，第二占用大量启动资金。

最佳的库存选择是：将库存设备与耗材控制在2万元以内，同时与至少两家以上的发烧音响实体店或电子设备供应商建立合作关系，当有用户需要大型设备及高级设备时，你第一时间与他们取得联系，确认是否有现货，一定要注意确认，否则当用户下了订单，你才发现供货商那边已经没货了，很可能会换来一个投诉。

同时，因为发烧音响的易碎特性，一定要加固物流时的外包装，尽量多加一层防震泡沫，虽然在成本上会增加一些费用，但是保障了用户所购产品的安全性，长期经营中你会发现忠实客户的口碑，对此类经营项目的重要性。

8．推广技巧

在发烧音响论坛中，你应该成为一个专家级的人物，在你身边，经常围着很多向你咨询和讨教设备问题的人们，这些人很可能都会成为你的顾客；同时，你也可以为某些专业的发烧音响论坛或媒体，撰

写稿件和专栏，这也是获得更多人认识你的方法。

9．市场潜力

这不是一个大众的市场，喜欢并能够付出大笔资金玩发烧音响的人还是比较少数的，不过这并不影响你将这个爱好变成职业后你所期望的收益值。根据长尾理论，在网络上，只要可以满足一小部分人的需求，其实就已经是一个不小的市场了。

10．特别注意

不要以次充好来蒙蔽你的顾客，认为他不专业所以并不会看穿。事实上，一旦发生投诉问题，在此类行业中就很难抹去这个负面口碑。

11．在线实例

★http://shop33159636.taobao.com／淘宝网—重达音响材料行淘宝分部

这是一家比较专业的经营普通级音响组件的网店。

八十二、音乐碟片



1．项目概述

不要认为在MP3等音乐充斥的今天，音乐碟片已经失去了它们的市场，事实上正在有越来越多喜爱音乐并注重音乐品质的人，为了欣赏和收藏喜爱的音乐，来购买音乐碟片。

很多时候，你或许不需要去参与一个看起来很大众、很有前途的市场，那意味着你的竞争也激烈很多，你只需要去满足一小部分人的需求，就已经可以赚到你人生的第一桶金了。

这可以是一份兼职，也可以成为把你爱好变成一个创业的良好机会。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

如果你的博客或专栏拥有固定的读者，那么一些与音乐有关的杂志就会主动来找你约稿，当然，你也可以主动地去寻找他们，从而获得一定的稿费。

3．所需技能

不需要特别的技能。如果你可以对所经营的音乐碟片分类有所了解，对各个流派都如数家珍，能够与来自各种小众音乐爱好者群体的顾客侃侃而谈的话，那么恭喜你，你非常适合这个行业。

4．产品来源

在图书音像批发市场、各大唱片行、发行公司，寻找你所喜爱以及熟悉的音乐流派，当然，你也可以在经营了一段时间后，根据市场反馈有选择地投其所好，采购一些满足大部分顾客的音乐碟片，譬如那些来自流行最前沿歌手的限量发行作品等。

5．启动资金

除了一台可以上网的电脑外，你大概还需要3000～5000元的首批碟片采购资金。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

没有什么特别需要在意的库存注意事项。就像大多数的印刷品一样注意防潮就OK了，而在发送快递时，结实的大信封是最佳选择。

8．推广技巧

如果你只想满足小众市场以及自己的个人爱好，那么不妨根据你个人的爱好，去一些小众音乐论坛，结识一些与你有共同语言的伙伴。同时，博客和专栏，也可以成为你赢得更多有共同语言朋友的平台。

9．市场潜力

不要去在乎是不是有很大的市场潜力，有时候，我们只需要去满足一小批人的市场需求，其实最终的收益，或许会远远超过了我们的

期许。

当然，迎合市场也是我们获取最大收益的手段。目前在音像制品店，“汽车音乐”专区很吸引顾客，一般CD有20余种，每张CD收录的大多是一些欧美经典音乐或者华语流行歌曲，再被分为“经典篇”和“流行篇”等，在音乐合辑上套上“汽车”的头衔，就成了汽车音乐。正因为这些碟片中各种风格的歌曲均有一些，满足了不同品位的消费者，所以很受欢迎。

“减压音乐相对诞生得晚一些，之前有顾客需要减压音乐，我们只能推荐一些舒缓的钢琴曲、协奏曲等，去年开始才有了专门的减压音乐，其实全是些轻音乐。”据一音像制品店工作人员介绍，市民生活水平的提高也让音像市场的内涵变得越来越丰富，紧张的工作节奏和沉重的生活负担让急需减压的都市人热衷于“减压音乐”，同时，“健身音乐”等概念音乐也在人们更加重视自身健康的趋势下有了更大的发展。

10．特别注意

不要让自己沦为盗版光碟的销售商，不但违法，同时也出卖了你对音乐的爱好。

11．在线实例

★http://shop10323559.taobao.com／淘宝网－港台原版CD音乐专营店

第七章
网络

八十三、网店设计及相关



1．项目概述

淘宝、拍拍、有啊等网络交易平台的诞生，同时也催生了一个特殊的职业，那就是网店设计，又称网店装修。

网店的店铺装修与实体店的装修是一个意思，都是让店铺变得更美，更吸引人。甚至对于网店来讲，一个好的店铺设计更为至关重要，因为用户只能从网上的文字和图片来了解你的店铺、了解产品，所以做得好能增加用户的信任感，甚至还能对自己店铺品牌的树立起到关键作用。

“普通店铺”结构很固定，只能做一小点装饰，功能性不强。而“旺铺”自由度非常大，功能也很强，关键就看你自己的创意和技术了。

一般店铺装修，一是掌柜自己会做平面设计，会编网页程序的，自己来设计。二是为了让店铺更专业、漂亮，请专业人员来设计，有的加入声音装修，去魅力造音网录制自己的有声店铺宣传等，最好掌柜自己是一个专业网页设计师。

一般店铺装修是最让掌柜们头疼的事情了。是不是专业店铺，用户看一看装修就能分辨。

2．盈利模式

通过为有需求的网店设计装饰模板，获取一定的佣金。

3．所需技能

（1）图片、网页效果设计软件——Photoshop　Fireworks等作图软件。

（2）网页制作软件——Dreamweaver。

（3）商品描述语言——HTML。

4．产品来源

网店装修所需的新产品，就是你为用户所做的设计。通常分为8大步骤：

（1）搜集网店设计素材。

（2）定位网店风格和结构。

（3）创建服装服饰新图片。

（4）设计网店标题和分类导航栏。

（5）处理和优化推荐商品。

（6）设计商品展示区。

（7）裁剪并保存图像为网页元素。

（8）黏贴上传到店铺中，实现效果。

5．启动资金

这是一项可以兼职的工作，不需要投入，一切都可以在电脑上完成。

6．团队成员

你独自兼职或开办工作室即可，不需要其他帮手。

7．推广技巧

这是一项靠创意和技术吃饭的工作，只有通过一些客户案例来打出名号，才能被更多人获知。因此，你需要加强的或许并不是推广与沟通的技巧，而是设计能力。

多观摩知名网店的装修风格，积累更多的装修素材，拥有独一无二的设计思路和风格，才能获得更多的顾客。

8．市场潜力

开网店，也要把门面装修得漂亮点才能吸引客人。作为视觉动物，第一印象对于人的认知会产生相当的影响。同样，逛街购物也是如此，装修靓丽而富特色的门店给人舒畅的购物心情，下单的时候自然会爽一些，倘若店铺的装修毫无特色，货品堆放毫无秩序，相信顾客的购物欲望也会大打折扣，甚至有了赶快离开的心理。而对于网络店铺来说，装修更是店铺兴旺的制胜法宝，任何物品的任何信息我们都只能通过眼球来获得，所以更要在美观上下一些工夫。一般来说，经过装修设计的网络店铺特别能吸引网友的目光。

随着一些大型商家进驻网店，装修价格也一路水涨船高。普通网店定做在两三百元，但一些诸如淘宝商城之类的专卖店大客户定做价格则高达千元。

9．特别注意（案例分享）

在网上“铺地板”、“贴墙纸”、“设计家具”……这就是自称“网店装修工”的李峰一天的工作，他自称是标准宅男，每天足不出户，在网上帮各位网店老板“装修”铺子。和现实中的装修不太一样，他不需要装修队，他的原料就是音乐、图片、Flash，他的工具就是鼠标加键

盘。“现在我们这种职业越来越普遍了，以前生意很好的时候1个月8000元也不难，现在做这行的多了，我又要双休，5000元还是没问题。”

10．在线实例

★http://shop57533444.taobao.com / 淘宝网 - 九儿设计旗舰店

★http://shop58044931.taobao.com / 淘宝网 - 新陆网店装修专营店

八十四、威客网站（买卖任务）



1．项目概述

近年来，随着互联网的发展，产生了一种新的职业——“威客”。它由英文单词“witkey”音译而来，意为智慧、钥匙。在网络时代，“witke”和“威客”这两个词完全是中国首创。2005年7月，在中科

院研究生院读工商管理硕士的刘锋，在自己的论文中为一种新的网络模式定义的时候，写下了“威客”和“witkey”这两个词，用以描述2000年以来出现的一种网络模式。简而言之，在网络上出售自己无形资产（智慧和创意）而获得报酬的人就是威客。“威客”和“witkey”是在2006年7月份，因为央视的新闻报道而突然红遍大江南北。目前的威客模式主要是积分悬赏、现金悬赏、知识出售、威客地图等四个形式。2002年以来，开始出现威客模式的网站雏形，到2005年，这一模式出现了繁荣的景象。谷歌、百度、新浪、雅虎等众多网站纷纷进入这个领域。作为互联网一个新兴的模式，它还存在很多问题有待解决，最为突出的有知识产权、用户作弊、知识分类等问题。

威客模式的出现对于互联网的发展是一个重大事件。它与搜索引擎将一起成为推动互联网发展的两个车轮，搜索引擎利用机器智慧在已有的信息中寻找答案，威客模式利用人的智慧为新出现的问题寻找解决方法，并体现出知识就是财富的思想。

2．盈利模式

（1）通过为供需双方用户提供一个威客平台，从而在每个任务完成后，收取一定比例的手续费。

（2）通过威客网站为需求者提供的任务寻找到合适的实施人，从而收取佣金。

（3）通过现金悬赏任务流程。在2003年，该流程在google answer上得到的应用，2004年将其发展为“全额付款，永不退款，网站扣20%”的制度，这一制度后来被许多中国威客模式网站所采纳。

3．所需技能

你应该是一名数量掌握了网站建设技术的程序员，或者是一名人脉通达的网络营销人员，如果你打算建设一个威客网站，那么你最好是上述两者的集合体。

4．产品来源

威客模式网站上的用户按照其行为可以分为两类：回答者和提问

者。其中，提问者提出问题和发布任务，在获得合适的解决方案后支付报酬给回答者。回答者接受任务和回答问题，当回答者的解决方案得到提问者认可后，回答者获得约定的报酬。

威客模式网站的主要运营流程是：提问者提出问题，回答者收到问题，回答者给出正确答案，提问者收到正确答案，提问者支付报酬给回答者。还有一种更简洁的威客模式网站运营流程路径为：威客模式网站聚合回答者专业特长信息，提问者可以通过威客模式网站直接找到合适的回答者，提问者获得正确答案后支付报酬给回答者。

5．启动资金

仅仅只是建设一个网站的话，大概几千元就足够了。但如果想要运营这个网站，那么你需要的可能就不止是几万元现金那么简单了，你还需要持之以恒的毅力，以及强大的推广能力。总起来说，设计和完成一个网站，并不需要很多的资金。

6．团队成员

你需要至少两名以上的合作伙伴，一个协助你进行网站建设以及任务管理，另一个协助你进行网站推广。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

首先你不但要完善网站的各项功能和管理后台，同时还要吸引更多的人才进驻；接着你需要通过一次完美的任务发布与完成来达到让更多雇主知道你的目的，譬如你可以免费为某知名品牌进行一次任务发布。记住，你完全可以通过几次免费的行为，来获取更大的广告效应。

9．市场潜力

威客模式的出现，不但使中国互联网产业更加完善，而且更成为

互联网产业的推动力。因为威客模式的出现，产生了更多更好的网络内容，进一步改善了互联网内容缺乏和同质化的状况，使网络内容成为推动互联网产业发展的动力。威客模式进一步提升了网络内容的质量，形成一个个性化的网络内容运营模式。而它又逐步主导网络内容运营与发展，从而主导中国互联网产业的发展。同时，随着威客模式的理论、模式和方法研究的诞生、完善与应用，又使中国互联网产业处于领先地位。

目前，中国处在经济（商业）转型过程中，而中国又是一个经济（商业）知识短缺的国家。针对国内经济（商业）知识短缺的现状，利用威客这种知识服务收费模式（知识消费模式），有利于提升国民的商业素质（商业意识）。而且，中国经济（商业）知识短缺所形成的经济（商业）知识需求，更为威客、网络智力服务和互联网等新行业、新产业的发展奠定坚实基础。

10．特别注意

目前，网络中出现了很多打着威客或维客等名称的骗子网站，其目的为以炫目的收入方式骗取浏览者好奇并诱导其通过手机注册，当浏览者注册之后你就会发现自己的手机费已经被扣去了很多，希望大家注意。

11．在线实例

★http://www.taskcn.com / 威客—任务中国

任务中国（TaskCN.com）是一个为消除劳务信息的地域差异、为广大有能力威客们建立的2010年后主流工作平台之一，创办至今均采用实名注册制。任务中国致力于帮助雇主们（中小企业和个人）将主营业务以外的项目找到适合的威客合理的完成，并为广大社会闲余劳动力创造工作机会。

八十五、SEO（搜索引擎优化）







1．项目概述

SEO（search engine optimization，搜索引擎优化）是指通过采用易于搜索引擎索引的合理手段，使网站各项基本要素适合搜索引擎的检索原则并且对用户更友好（search engine friendly），从而更容易被搜索引擎收录及优先排序。

2．盈利模式

模式一：卖网站

思路：主动出击，寻找一些竞争力小而商业价值大的产品来做，把网站排名做上去，可做一大批的网站。

盈利点：①对自己SEO水平的实践检验。②把做好的网站卖掉，卖给那些相关产品的公司或者厂家，这样的网站并非传统的网站，可直接给企业带来客源，一般价格不低，如果你不是太计较的话，很容易成交，推荐价5000元左右一个网站。可根据关键词的竞争强度及数量，适当调整价格。

适合对象：SEO爱好者，想通过一些网站来达到练手的机会。

效果体现：一般1个月左右就可以出效果。

模式二：出租网站

思路：从模式一中找几个网站出来，然后寻找相关的企业谈网站出租，这一模式的难点就是信任，因此先从自己身边的人下手，可能比较容易实现，你可以承诺按效果付费，经过模式一的这一过程，应该比较清楚每天网站可以带来多少电话量，有了这个环节，可跟企业沟通每个月的出租费用，经协商1500元／月成交，企业每个月月初付

款。如果企业第二、第三个月……都很顺利地支付给你费用，那就说明网站的效果非常好，这个时候可以提出加租。

盈利点：网站出租，每个月获取稳定的收入。

适合对象：SEO从业者。

模式三：收信息费

思路：给企业介绍一单生意，就收取一定的介绍费，是按订单成功来收，还是按所有来收，看你如何与企业协商。

盈利点：收取信息费。

适合对象：SEO从业者。

模式四：拿提成

思路：如果你没有线下资源，你总应该有一些朋友是做销售的吧，找一批出来，跟企业无法合作，跟你朋友合作应该不难，按提成比例来获取利润。

盈利点：拿提成。

适合对象：SEO从业者。

模式五：合作分成

思路：通过以上几种模式跟客户接触之后，相信应该有些合作得还比较不错吧，合作不错的，彼此就有了信任关系，这个时候可以考虑合作分成。

盈利点：合作分成。

适合对象：通过SEO的创业者。

模式六：开贸易公司

思路：通过在一些行业摸爬滚打，相信你一定对某个或者某几个行业都比较了解了吧，而且网站也都相对趋于稳定，这个时候可以考虑注册一家贸易公司，代理相关产品来进行网上电子商务。

盈利点：赚差价。

适合对象：通过SEO的创业者。

模式七：建立自己的品牌

思路：给别人卖产品总归要受制于人，贸易做到一定阶段，拥有了稳定的客源之后，可以考虑建立自己的品牌。然后让其他加工厂给你加工。

盈利点：除去成本就是自己利润。

适合对象：创业者。

3．所需技能

这是一项对专业技能要求极高的专业，网上曾有人罗列过一个合格的SEO人员所需要掌握的技能，当然其中有一些夸张的成分，但还是可以看出，这是一项对专业技能要求极高的工作。具体所需技能如下：

* 对Apache/IIS服务器有充分的了解。
* 正确的数据统计方法和步骤（基础）。
* 信息检索的基本理论。
* 数据库分析能力。
* 网页html代码的认识和编写（基础）。
* 良好的写作能力（基础）。
* 对传统营销包括对渠道和广告以及传统营销关的充分认识。
* 对搜索引擎bot进行测试（基础）。
* 项目规划及管理，包括对成本效益分析、风险评估正确的策划SEO项目实施计划、搜索引擎优化效果等方面的范围。
* 熟练掌握和使用搜索引擎优化工具（基础）。
* 识别付费营销以及找到付费营销与SEO的切入点。
* 数学模型的建立和构造。
* 法律基础，主要为合同法、著作权、商标法（基础）。
* 对用户体验度的深入理解，包括研究用户搜索行为、分析用户动作、了解用户在网站的切入和断出点等（基础）。
* 大量的实践与实验（基础）。
* 良好的沟通能力，包括与客户的沟通和与实施小组成员以及对外的沟通能力（基础）。
* 超高速的学习能力，包括快速阅读能力和快速反应能力（基础）。
* 坚韧的毅力和勇气以及强大的信心（基础）。
* 良好的创新意识。
* 优秀的前瞻意识以及对搜索引擎趋势的判断。
* 每天大量的时间累计（基础）。

4．产品来源

无产品来源。你的技术就是你最好的产品。

5．启动资金

这是一项同时适合兼职和创业的项目，不论是你选择兼职还是创业，都不需要很多的启动资金，说白了，就是几乎是无需本钱就可以运营了。

6．团队成员

你可以一个人完成这个工作，也可以寻找一个或多个志同道合的人共同创业，好处是彼此照应，并且有激励。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

这是一个靠技术说话的行业，通过一两个案例，让你的新用户了解你们的实力吧。

9．市场潜力

SEO对于商业站点至关重要：如果你的业务是在线式的，那么企业的生存就依赖于Web站点受关注的程度。如果人们根本无法找到某个商业站点，又怎么能够从那里买东西呢？而且，问题不仅仅是让潜在顾客找到你的主页并通过站点中的下拉菜单、链接或其他任何东西进行导航。过去，如果你有了一个出色的主索引页，人们就会蜂拥而至，耐心地浏览，直至找到自己所需的信息，但现在已经不再是这种情况了。

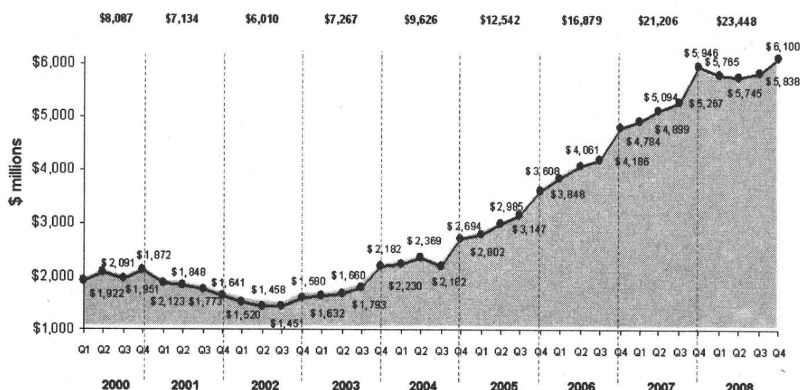
10．特别注意

尽量不要用作弊的手段来欺骗搜索引擎，即使成功一时，也不会成功永久，到时候肯定会被惩罚。

11．在线实例

★http://www.market168.net / 尚诺科技

八十六、网络广告（展示产品、代卖广告）



1．项目概述

网络广告就是在网络上做的广告。利用网站上的广告横幅、文本链接、多媒体的方法，在互联网刊登或发布广告，通过网络传递到互联网用户的一种高科技广告运作方式。与传统的四大传播媒体（报纸、杂志、电视、广播）广告及近来备受垂青的户外广告相比，网络广告具有得天独厚的优势，是实施现代营销媒体战略的重要一部分。Internet是一个全新的广告媒体，速度最快且效果理想，是中小企业扩展壮大的很好途径，对于广泛开展国际业务的公司更是如此。

网络广告经纪人就是满足广告主和网络媒介的不同需求，在促成广告交易的同时，帮助广告主在网络媒介上做到最精准、有效的广告投放，并代表广告主与网络媒介签订合同而获取佣金的依法设立的经

纪组织和个人。

2．盈利模式

通过为客户代理并实施投放在网络上的广告，为用户达到预期的广告效果，收取一定比例的佣金。

3．所需技能

一般专业的网络广告代理商要满足下面4个条件：

（1）丰富的网站媒体资源，满足任何类型的客户对网站媒体选择上的灵活度。

（2）广告活动策划能力，优秀的策划为整个广告投放迈向成功奠定了基准。

（3）强大的技术支持，为广告商提供广告效果的精确监控。

（4）完善的后勤团队，在广告的投放过程中实现无缝隙服务。

4．产品来源

无产品。你需要的就是与各大网站拥有良好的合作关系，以便在投放广告时可以取得具有优势的价格。

5．启动资金

几乎不需要启动资金。当然，在营业初期，有一定的公关费用还是好的，大致预算可以控制在几万元之内。

6．团队成员

你一个人就可以完成所有的事情。

7．库存物流

没有库存与物流，这是一项只需要在网络上就可以完成的业务。

8．推广技巧

只有足够多的广告投放网站，以及足够实惠的价格，更重要的

是，要有足够令客户信服的投放方式，才能铸就成功品牌，从而吸引更多用户。

9．市场潜力

在短短几年的时间内，网络广告经历了螺旋式上升发展历程，从精准投放为诉求吸引广告到回归传统媒体的广告营销策略，再跃升到新的精准投放模式。

在2000年以前，以新媒体身份登场的网络媒体面对成熟的传统媒体，大多采取了精准投放为诉求的网络广告营销模式。使得广告主有针对性的定向投放，让用户变被动为主动。从而给企业带来的很好的广告效果，企业在做网络广告的时候现在都会考虑精准广告，只有投放精准广告才能为企业带来精准的客户。

网络广告金融危机的影响已波及全球，各国经济增长放缓，都面临极大考验。在这样的大环境下，国内企业同样无法免遭全球经济困局的影响，面对危机对自身发展的冲击，企业纷纷缩减开支和控制成本。因此，在企业的广告投入方面，将更加倾向选择低成本、高效率的投放渠道。在这样的背景下互联网广告却一枝独秀，逆势增长。2009第三季度，美国网络广告收入达61亿美元，写下有史以来的第二佳绩。

随着国内互联网的尤其是电子商务的迅速发展，互联网广告在企业营销中的地位和价值越显重要。选择上网淘金，将成为中国企业的必然之路。

10．特别注意

网络广告业也有一些缺陷，比如：

（1）普遍性的问题，如网络带宽、网络终端、安全、结算等。

（2）监管滞后。我国还没有专门的政府相关机构或专业的管理监督手段来对网络广告进行从制作到发布的全程透彻地跟踪和监控。

（3）无序竞争。网络广告价格的透明化势在必行。

（4）强迫性广告过多。现在网民想躲开强迫性网络广告，浏览一个干净的网页越来越难了。而网民主动搜取的分类信息在网络广告中所占的比例却一直不大。

（5）网络广告专业人员缺失。目前的网络广告大多是由网络技术人员来完成，受本身专业的限制，使得网络广告缺乏与行销、传播、美术设计等专业广告要素的契合，从而让网络广告的效果大打折扣。

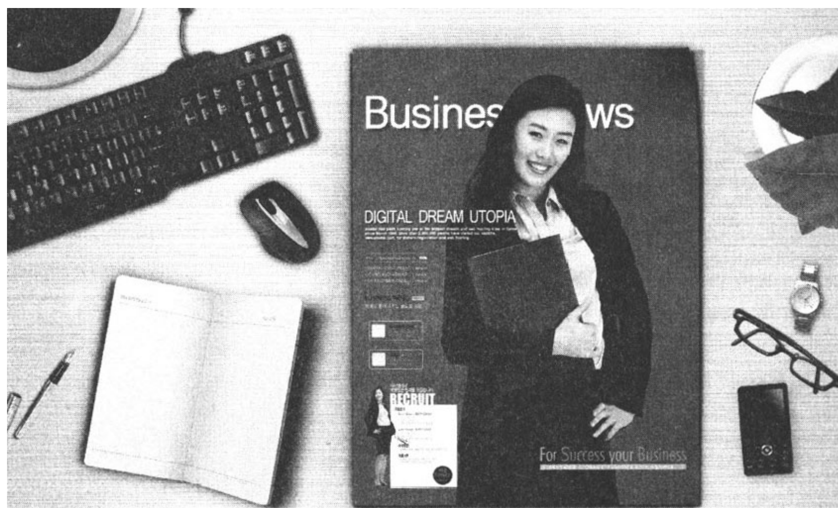
（6）网络广告的真实性。由于网络上传的方便灵活，会出现很多虚假、夸大广告，误导顾客。

11．在线实例

★http://www.allyes.com / 好耶网络广告

好耶是国内最早，也是目前最大的从事网络广告软件研发的企业。好耶能够为客户的网络广告投放提供全面、专业、准确的第三方技术增值服务，保障客户网络营销目标的实现。

八十七、代理软件



1．项目概述

软件代理，简单地说就是代理别人的软件。

代理软件有分好多种：一种需要缴纳保证金，有一定的销售任务，通常都是大企业有品牌的东西。这种做起来需要靠关系和一定的

资金，否则也是不利于销售的。另一种也就是经常说的零代理费用零保证金。但是做这种往往需要看公司实力，否则代理过来公司对软件不升级有问题也不马上解决，这对代理商损害很大。好处就是不需要什么风险，适合刚刚从事代理工作慢慢摸索的代理商，另外就是利用这个机会和研发商一起成长，能获得很大支持。

2．盈利模式

通过销售代理软件，从而获得一定比例的佣金，或高于进货价的那部分差价。

3．所需技能

掌握基本的计算机软件知识，拥有一定的销售能力。

4．产品来源

寻找你所感兴趣并最好是比较熟悉的某领域应用软件，通过谈判获得某指定区域的代理权。

5．启动资金

通常在启动时，只代理一款软件就已经足够你忙活了，因此，启动资金并不会很大。

同时，启动资金也视你所代理软件的加盟费用而定，如果是无需加盟费，那么并不需要很多钱就可以开始运营了。

不过假如你是以公司形式出现，那么最少需要3万元启动资金，因为这是注册普通科技公司所需要的最低注册资金。

6．团队成员

如果是以公司形式出现，那么你最少还需要两名合作伙伴，一方面是为了注册公司需要；另一方面他们也可以帮助你处理销售与售后的问题。

7．库存物流

软件库存与物流并没有什么特殊要求，每份产品通常都是一个包装完整的碟盒，内有安装光盘与使用说明，而在物流方面，随便选择一家性价比不错的物流即可。

8．推广技巧

软件推广没有什么技巧，唯一的技巧就是以销售拜访数量取胜。也就是通过大量的电话和拜访，广撒网重点培养，来实现销售额的突破。

9．市场潜力

近几年，我国中小企业的发展日新月异，随之而来的诸多管理方面的问题使小企业管理软件的市场需求越来越旺盛。中小企业管理软件市场经过多年的发展，目前已经形成了一定的规模。根据国内权威调查机构易观国际的《中小企业管理软件应用研究报告》显示，未来的3年中，中小企业管理软件市场将以年均25％的速度增长。

10．特别注意

选择软件代理项目一定要选择有良好用户口碑，有强大开发能力和市场推广能力的公司，只有这样才能持续稳定发展。

11．在线实例

★http://www.jxcchina.com／小聪软件

八十八、软件开发



1．项目概述

这里所指的软件开发，包含了为雇主撰写指定应用领域和功能的计算机软件，以及网站建设类的需求。在此仅以后者为例，阐述这个项目的概念。因为就软件开发这门职业来说，网站建设相对更容易理解和阐述。

软件开发类的兼职有很多，一些规模较小的公司通常会招用兼职人员。软件开发按照不同的开发任务、任务的难易程度，薪酬之间差距很大。

2．盈利模式

模式一：高级软件工程师

兼职报酬：薪酬面议，自己负责项目部分不少于5000元。

兼职要求：熟悉VC、ASP、JAVA语言，对某类开发平台，如Net平台或J2EE（Java）平台等有比较深刻的理解。熟悉Oracle、MySQL、DB2等一种数据库。具有JSP实践项目开发经验者优先考虑。一般要求负责顶端的软件架构设计、功能模块的划分等、核心算法设计等，经验尤其重要。

模式二：软件工程师

兼职报酬：薪酬面议，一般在2000～3000元/月。

兼职要求：主要负责具体功能模块的代码实现，要求熟悉VC、ASP、JAVA中的一种语言和相关数据库。此外还需负责一些后续的修改维护工作。

模式三：网站设计

兼职报酬：800～10000元/个。

兼职要求：网站设计制作是时尚流行的IT类兼职之一。根据网站建设的不同要求，兼职者报酬差距较大。一般中小型企业的报酬为：首页：1000～1500元／页；连接页：150～200元／页；数据库设计：1000～1500元；asp开发：2000～3500元；售后维护：总价的1%。

3．所需技能

网站建设所需要的技能，在上面的“盈利模式”中有所提及。

4．产品来源

通过你所掌握的技术，为顾客提供软件编写服务。

5．启动资金

不需要启动资金。真正意义上的白手起家，你只需要掌握精湛的计算机软件编写技能就可以了。

6．团队成员

如果兼职那么自然就是你一个人来承担所有一切，但如果客户的任务比较大，那么你也可以根据用户需求来临时组建一个团队，至于你的伙伴，在很多的威客网站或者编程人员交流论坛，你都可以找到他们。

7．库存物流

不需要库存与物流。

8．推广技巧

如果可能的话，向所有你认为可能会有建站需求的中小企业群发邮件与传真，是让更多雇主得知你的技巧，虽然这有点垃圾邮件的味道。

9．市场潜力

计算机已经逐步覆盖了全行业领域，在任何一个行业都会有网站建设以及软件开发的需求，所以，不用担心市场有多大，尽管来这里大展拳脚吧。

10．特别注意

为了避免被不良雇主拿走了你辛苦完成的劳动成果，却不肯付给你佣金，最好采取一些必要的保护措施，可以通过第三方交易平台来完成交易，譬如一些威客网站，虽然需要支付一定比例的手续费，但为了安全，在与某雇主初次合作无法确定对方诚意的情况下还是必要的。

11．在线实例

★http://www.nnspeed.com.cn
这是一家为客户提供订制各种软件开发任务的网店。

八十九、游戏代练



1．项目概述

在现实生活中，市民雇用钟点工提供家庭保洁、餐饮、教育孩子等服务。而在游戏世界里，“代练”就是代替游戏玩家从事打怪兽、升级等服务。据这位人士介绍，网络游戏其实跟现实生活并没有多大区别，游戏玩家在游戏里要提升等级、更新装备，这就跟在现实世界里人要长大、买房买车一样，都是一种对“成功”的追求。在现实世界里，要实现这么多“成功”目标需要个人的努力，并且需要花费大量的人力、财力。而在网络游戏的世界里，要完成这些目标同样费时费力。

这就是商机，在游戏世界里，没有时间长期上网玩游戏的玩家，可以请人替他完成这些工作，当然，这是需要付费的。这就是游戏“代练市场”得以生存发展的根本原因。

有了市场，就必然有人追逐利润而介入这个行业。于是，这个行业从最初的个人行为，慢慢发展成了一项“产业”。

2．盈利模式

按照网游玩家们的要求，在指定的时间内帮助他们快速提升游戏角色级别或者获取高级装备武器，从而得到网游玩家们给付的相应酬金。

一般是一种雇佣关系。普通玩家与代练团体签订合同，要求代练团体在某个时限内将特定的网络游戏账号升级到一个特定阶段，完成后付给费用。

3．所需技能

对各种游戏的操作要熟练掌握。

4．产品来源

顾客指定的某款游戏，以及要求的目标等级。

5．启动资金

不需要启动资金，也不需要什么特殊技能，甚至什么都可以不需

要，只要你会玩游戏就可以了。这是一个门槛低、不需要投入、但也没有太大产出的职业。

6．团队成员

这是一项适合单枪匹马进行的兼职，也适合团队合作。通常后者会有具体的分工，譬如招揽用户、游戏代练分工等。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

几乎没有任何推广技巧，你在各个游戏论坛寻找你的雇主即可。

9．市场潜力

这并不能成为一个可以令你长期为之奋斗的职业，只能是暂时为之，赚取你的第一桶金而已，一旦有了新的职业目标，建议还是另谋职业。

10．特别注意

做兼职一定要考虑到不要伤害身体。例如，小刘是长沙的一名在校大学生，他在长沙市金盆岭某网络会所已做了3个月的职业游戏代练员。最近几天，他已经连续在电脑前奋战了十几个小时。他说：“一直在不停地打装备，每天都过着这样的生活。别人不知道游戏代练这个行业，还以为很赚钱，其实我们当过代练的人最清楚，这是拿自己的身体赚钱。”

11．在线实例

在某游戏论坛中看到一则请人帮忙代练游戏的消息：只要3天内将发布消息者的游戏角色，升至85级，便能获得300元。对网络游戏十分精通的夏先生，立即联系上了发帖者，双方随后在相关网页签下了代练协议，夏先生便开始了这份工作，3天后，当如约完成要求的

夏获得了第一笔钱后，他便决定当一名专职网游代练员。

从此以后，夏先生每天的工作，便是从游戏论坛中，联系上雇主，再根据他们的要求，帮助他们快速提升游戏角色级别。夏先生说，只要按时完成雇主的要求，便能获得一份不菲的收入，而且只要在游戏中帮雇主额外打到高级装备，还能得到几百元至上千元的额外提成。

“只要能完成任务，其余的时间都可以自己做主。”夏先生说，这个工作在接任务期间虽然需要长时间的面对电脑，有时候甚至会连续“奋战”12小时，但其余的时间就很宽裕，现在他平均每个月都能通过这份工作获得3000元的收入。

九十、点卡代理



1．项目概述

运营虚拟点卡通常的模式与传统实卡相类似，开发商及运营商在各地找虚拟点卡代理商，这便提供给我们一个创业或兼职的好机会。

寻找到一款或多款你认为有一定市场的游戏，找到该游戏的虚拟点卡代理商，成为他的二级代理，是一个低投入、低门槛的创业机会。

2．盈利模式

通过代理游戏运营商的点卡充值业务，根据完成任务的销售额度来提取返点佣金。

3．所需技能

无需特殊技能，会上网即可。

4．产品来源

找游戏点卡代理货源不难，在淘宝网很多做虚拟产品的卖家都在招代理，你不妨可以去找那些信誉度已经很高了和经营的时间很长时间了的卖家，看看他们招商的条件，然后和他们谈谈。找虚拟产品代理平台有几点要注意的，就是找到一些比较贵的，比如1000～2000元的代理平台这种，拿货价折扣虽然有点低，但是风险大，因为有这样一些情况就是那些商家本身拿货价不是很低，然后他们可以再调低给你的进货价，充点卡他们实际上不赚什么钱，他们只靠卖这个平台赚钱，等到他们的平台销出去的量到一定的程度了，然后把平台拆掉，另外开其他平台了，那么使用原来平台的代理商必然受到损失；找那些价格低的代理平台，拿货价有些高，但是处于官方给予的价格就可以，一般选择官方的、折扣相对实惠的、稳定的平台比较的安全，使用也放心。

5．启动资金

首批充值卡的预付款，3000元也好、5000元也好，视你个人评估的承受能力而定。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。

7．库存物流

不需要库存和物流，完全是在虚拟的网络世界中完成各项交易。

8．推广技巧

首先，你需要通过谈判或寻找到一个具有价格优势的代理商，一般来说让用户优先在淘宝之类交易平台上找到你的办法，就是价格足够低。其次，最好能够在各大游戏论坛拥有用户ID，并进行玩家用户交流圈，当他们有需求时，自然第一时间会想到你。

9．市场潜力

中国的上网人群基数，决定了中国的网游市场在全世界来说都是最大的，尤其是最近几年，各网络上市公司，大多都是通过网游获得了高额的利润。

10．特别注意

要求加盟费或押金的加盟商，需要谨慎考虑，现在点卡代理行业也是鱼龙混杂，其中不乏有一些是骗子，尤其是要求加盟费的可以直接忽视。

11．在线实例

★http://shop57884723.taobao.com／淘宝网－擎天网游数卡专卖店

九十一、网店代卖、网店导购、商品推广





1．项目概述

随着网络购物的兴起，一个新兴职业——网店客服（即专门与顾客进行沟通和销售的网店营业员）悄然兴起。据淘宝网统计，近一个月之内，该网就有5000家网店提供了1万个以上网店客服的岗位。

受金融危机寒潮影响，就业压力增大，于是在网上开店的人陡增，而已开店者也逐渐扩大规模。许多店主单打独斗已无法应对每天的交易，遂开始四处寻找网上客服。专业化经营的网店，一般都会聘请2～4名网店客服，更具规模的网店客服则达上百人。

网店导购和客服，不但减少了采购与库存的压力，同时还省却了发货与售后服务的麻烦，因此，更适合那些苦于没有资金和货源无法开网店的人，同时，也为行动不便的残疾人士提供了一个就业的机会。

2．盈利模式

通过为雇主推广和销售产品，从而获得提成佣金或差价。

3．所需技能

了解熟悉网店操作的一般流程，对网购流程十分了解，具备一定的推广能力和人脉。同时，由于这是一项不需要跑外的项目，因此不但适合普通人兼职，而且还适合行动不便的残疾人士操作。

4．产品来源

几乎网上所有你可以谈下销售佣金的网店，都可以成为你商品的来源。

5．启动资金

不需要启动资金，有一台可以上网的电脑即可。

6．团队成员

你一个人就可以完成所有的事情。

7．库存物流

由于本项目是代理其他网店的产品，只是负责销售与推广工作，库存与发货均有被代理的网店负责，所以你不需要库存产品，更不需要物流快递了。

8．推广技巧

在每一个网购论坛都拥有自己的粉丝群体，吸引更多喜欢网购人的关注，不定期地更新代购商品，细心而细致的沟通，是让你拥有更多忠实用户的关键。

9．市场潜力

上网开店创业正受到越来越多青年人的追捧。中国电子商务研究中心2010年8月5日发布的一份报告显示，尽管经营状况不一，但国内个人网店的总数已经突破千万家。

中国电子商务研究中心发布的《2010年（上）电子商务市场数据监测报告》显示，截至2010年6月份，个人网店的数量已经达到1200

万家，而且增长速度迅猛，预计到2010年年底网店数量将达到1300万家。

如此规模的网店数量，意味着网购市场的日益庞大，相应的网店代购等新型职业，也随之迎来了更多的就业机会。

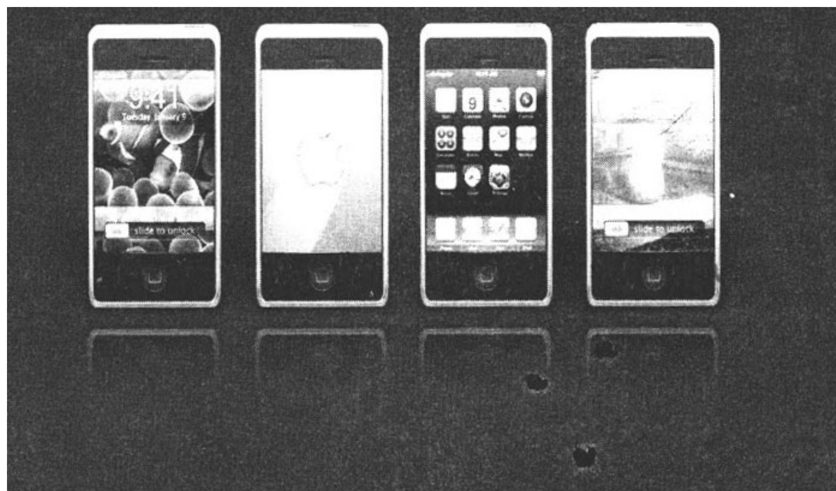
10．特别注意

选择上家的时候，一定要细心考察对方的实力和信誉，千万不要因为贪图高额的回报，就贸然地为一些不良商家做代购，这样下去吃亏的只是能是你自己。

11．在线实例

★http://www.dianpus.com / 淘宝网 - dianpus导购

九十二、iPod、iPhone相关（软件开发）



1．项目概述

2007年以来，苹果应用程序商店的软件下载次数超过10亿，而iPhone和iPod Touch的销量亦超过4000万部，所以，越来越多的企业

将手机行业看作是稳定的营收来源。近来，由巴里·迪勒（Barry Diller）创建的互联网巨头InterActiveCorp（简称IAC）和亚马逊都收购了应用软件开发商。

尽管很多应用程序是免费的，但用户有时愿意花99美分或更多钱去购买软件，企业由此认为，应用程序或许是比网站更可靠的营收来源。

2．盈利模式

开发iPhone相关的应用软件，然后上传到苹果应用程序商店，通过用户的付费下载，获取利润。

3．所需技能

很多人都想自己开发iPhone软件，但并非每个人都知道如何编写相关代码。还好，有很多工具可以帮助非开发人员创建自己的iPhone软件，甚至不需要编程和脚本知识。这些工具有的专为小公司打造，有的专门为特定用户打造，比如为音乐家或电子书作者打造的软件。还有的工具可以让熟悉HTML等编程语言的开发者通过自己熟悉的语言编写代码，接着把代码转化为iPhone软件，然后就可以提交至iTunes Store。

下面有13个工具，你无须掌握iPhone OS的编程语言Objective C就可以使用：

（1）Sweb Apps用途：Sweb Apps提供了一种在线服务，让你即便不知道如何编写代码也可以开发iPhone软件。专为小公司打造，提供多种可供定制的模板，你还可以使用其图片库。

（2）AppIncubator用途：MEDL Mobile公司出品，你提交创意，然后公司的开发团队把你的创意开发成iPhone软件。公司收到你的提交之后，你可以利用公司的“故事板”来详细描述该软件的功能需求。

（3）Kanchoo用途：帮助内容提供者创建iPhone软件，主要面向新闻机构。

（4）AppBreeder用途：和SwebApps类似的DIY软件开发服务。AppBreeder提供软件开发包。其中包括一系列软件设置，如插件、图

标、动作元素等。此外，AppBreeder还可以帮助你把软件发布到黑莓和Android手机上。

（5）MyAppBuilder用途：MyAppBuilder帮助你根据销售内容不同而开发不同的iPhone软件，不管你的内容是书籍、音乐、还是视频，该工具都会把它变成一个软件。你还可以通过MyAppBuilder创建自定义测试，基于Twitter页面的软件，或者通过RSS feed把你的博客变成一个软件。

（6）BuildAnApp功能：BuildAnApp是一个跨平台DIY软件开发工具，专为小公司、社区团体和专业服务机构打造。你可以根据模板创建基于iPhone、Blackberry、或Windows Mobile平台的软件。

（7）eBookApp功能：T用于通过电子书创建软件。几乎支持所有格式的文件：PDF，Doc，Zip，CHM，HTML，TXT，FB2，PDB，PRC，Mobi，PDB，MHT，RTF。此外用户还可以选择字体和大小，添加图片和注释，锁定横屏或竖屏等。

（8）GameSalad功能：这个下载工具可以让用户无需了解编程或脚本知识就可以开发游戏。开发的软件可以发布到网页或iPhone上。

（9）Mobile Roadie用途：Mobile Roadie可以帮助乐队创建个性化iPhone软件，其中包括图片、音乐文件、youtube视频、演唱会信息、歌词、新闻、Twitter、以及RSS feed等内容。

（10）MobBase用途：和Mobile Roadie类似，也是一个为乐队打造的软件。

（11）Rhomobile用途：Rhomobile要求用户只要掌握HTML和Ruby就可以开发iPhone软件。支持iPhone、Blackberry、Windows Mobile、Symbian和Android等多种软件平台。

（12）PhoneGap用途：一款用于开发手机软件的开源工具。用户需要掌握Html和Java。

（13）RedLaser用途：RedLaser是一个iPhone软件，可以帮助用户扫描条形码，对价格进行对比。最新版RedLaser 2.2支持用户自己创建个性化条码扫描软件。

4．产品来源

独自开发的iPhone应用软件。

5．启动资金

只需要可以进行编程和上网的电脑即可。

6．团队成员

一个人也可以进行这个项目，但是有几个合作伙伴，可以起到彼此激励，以及合作完成更复杂应用软件的效果。

7．库存物流

没有库存，物流通过互联网虚拟交易平台完成。

8．推广技巧

不需要推广，只要你的应用软件可以满足部分iPhone用户的需求。

9．市场潜力

时至今日，iPhone已经变得越来越普及，对手机应用软件的需求也不断提高。意识到这一趋势的绝不仅仅是规模更大的公司，创业公司也是如此。

不论是个人、工作室，还是企业，都已经发现，这的确是一个非常好的创业机会。

10．特别注意

想致富就走iPhone软件开发之路，或许这是许多开发者涌向iPhone平台的原因。但是据Pinch Media的数据表明，致富要比想象中困难很多。

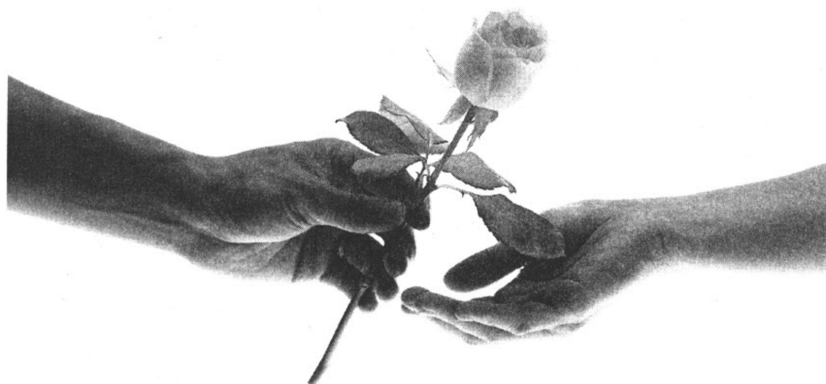
Pinch Media公司的CEO Greg Yardley表示，从付费软件中获得资金流入只是一小部分开发者才能体验到的。

11．在线实例

位于加利福尼亚州帕洛·阿尔托的Tapulous2010年7月从开发商Nate True手里收购了游戏《Tap Tap Revenge》。这款游戏与《吉他英雄》等视频游戏类似，挑战玩家与流行音乐的节奏保持步调一致。根据市场研究公司comScore提供的数据，iTunes应用软件商店的每3名买家中便有1人购买《Tap Tap Revenge》。

第八章
其他

九十三、个性礼品（日历、茶杯、T恤等）



1．项目概述

这是一个崇尚个性的年代，每个人都希望自己在别人眼中是独一无二的。情侣们更是如此，尽管现在市场上的礼品花样繁多，但每对情侣都希望自己送给对方的礼物是最能表达自己心意，并且是与众不同的。

个性礼品的主要消费群是16～35岁的年轻人，其中有不少大学生都是个性礼品的忠实消费者。这些沉浸于热恋之中的情人往往较少考虑价格因素，舍得为爱人花钱，消费能力不容忽视。

2．盈利模式

此类项目赚取从厂商处拿货价格与出售价格之间的差价。

3．所需技能

并不需要特别的技能，但是良好的沟通能力，以及敏锐的对个性礼品市场的判断力，将会大大提升你的销售额。

同时，你还需要懂得如何在年轻人群体中进行有效的推广。在个性礼品用品网店经营初期，知名度与客户群还较为有限，随着时间的积累，小店积累了很多回头客，被老客户带来的新客户也越来越多，店内销售情况还会越来越好。

4．产品来源

自己出创意并联系厂家制作的方式，虽然保证了产品的独特性和创新性，但对店主的要求较高，操作难度较大。

目前，可以考虑加盟大品牌情侣礼品连锁专卖店，以便获得成本更低且相对稳定的货源和市场销售渠道。由于情侣礼品专卖店是刚刚兴起的产业，所以行业品牌发展不成熟。因此如果要通过加盟的方式开店，一定要留心总公司提供的产品情况：种类是否多样、创意是否新颖、做工是否精良、每月是否有新品推出这些要素都决定了加盟该品牌、出售该品牌的产品市场前景如何。

5．启动资金

目前，投资一家网上个性礼品专营店的总体投入并不高。一般来说，没有实体店房租人工等成本压力，首批进货成本一般控制在6000元左右。初期利润基本上可以保持在5000元左右／月。每逢节假日（如黄金周、情人节、圣诞节、春节等）期间，日销售额更可提高50%～70%。

6．团队成员

在项目启动初期，仅一人即可完成所有运营工作。这其中包括了进货、理货、网上交易、发货等流程。

7．库存物流

首批进货成本一般控制在6000元左右，平均来说库存数量在300

余件的单品。如果通过推广和促销等手段，保持每个月出入货品可以达到10000元左右的话，也就是销售5000元的货品，同时采购5000元的货品，那么库存压力就会大大减少，而利润也是非常客观的。

就物流公司的选择而言，快捷和准时是首选的，因为每个为情侣购买礼物的人，多希望能够在期待的时间内把礼物送到对方手中。

8．推广技巧

新、奇、特是个性用品打开销路的法宝。

例如，在一家专营个性用品的网站上，曾有一款风靡韩国的“迷你玫瑰”正在热销中。这是一种生长在试管内娇艳欲滴的花朵，试管的直径仅有5厘米，高度也只有15厘米，试管中装有色彩鲜艳的凝胶状营养液，可以给试管内的植物提供生长所需的全部营养，只要保证日常光照和热度，无须额外浇水或补充养分，植物就能正常地生长。种植者无须费心照料，还可以将见证爱情永恒的玫瑰随身携带。更神奇的是，花开后还可以移植到盆栽。尽管这款“迷你玫瑰”零售价格接近百元，但因为够新奇，而且店家也比较懂得推广，成交记录高得还真是令人咋舌呢。

除此之外，还有像几个小时内就能成长的“爱情神奇树”、能长出鲜花的贺卡等一系列不可思议的个性礼品都成为时下最热门的礼物。情侣们用礼物彼此传达一份惊喜，同时更通过礼物拉近彼此间的距离。

9．市场潜力

有数据显示，13亿人口的中国，16～35岁的年轻群体就有3亿多，相当于大半个欧洲人口，因此形成了一个巨大个性消费市场。在这个市场中，平均每人每年花费200元，就有超过600亿元的庞大商机，发展空间巨大，具有无法用数字去评估的商业价值和市场潜力。

根据目前个性礼品线下实体专营店的销售数据看，情侣礼品的平均纯利润在70%左右，投资回收期在6～12个月之间。

消费概念独特、同业竞争小、投资规模小、投资回收快、利润高，也是个性礼品行业无可比拟的优势。

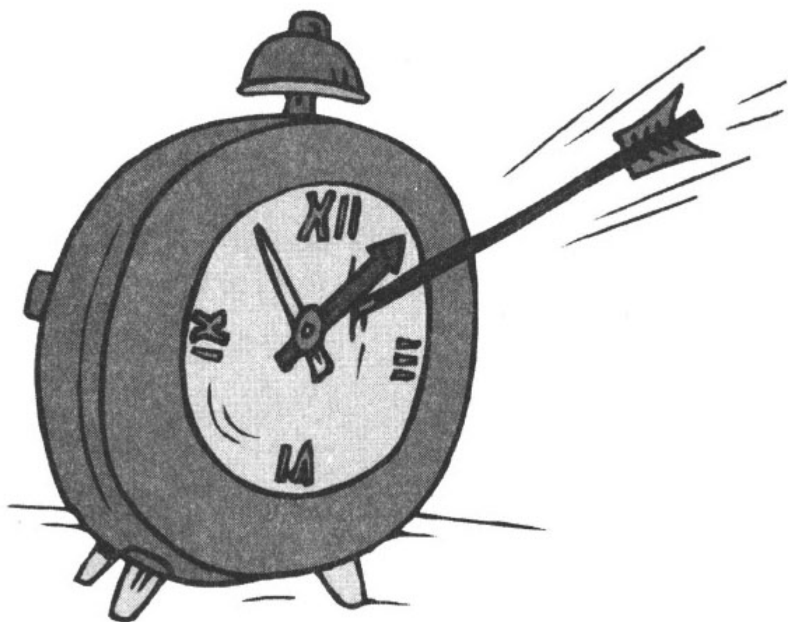
10．特别注意

独特性是此类店铺必须坚持的特性。创意新鲜的产品，才能保证较高的利润。

11．在线实例

★http://www.love01314.com／钟爱一生情侣用品网

九十四、提醒服务（电话、邮件、传真等）



1．项目概述

现代生活节奏快速紧张，忙碌的你是否会忘记亲朋好友的生日，或疏忽那些值得珍藏、纪念的特别日子，以致留下遗憾？是否会忘记给重要客户打电话，或忘了参加重要的会议，以致造成重大的损失？是否会因为贪睡而经常迟到，以致耽误了学习和工作？是否会忘了接送孩子上学放学而给孩子的心灵留下阴影？还有生活中许许多多的小

事，往往因为你的粗心大意，而忘记、遗漏或错过，从而给你的生活造成不必要的麻烦和损失。

上述的情况你是否也曾遇到过？那么有没有想过为那些遇到了这些问题的人提供一个解决的方法呢？

是的，你可以开办一家专门为人们进行提醒服务的网站。

2．盈利模式

根据客户订制的服务内容，收取相应的服务报酬。

3．所需技能

最基本的服务要求是提醒，那么你需要有良好的时间管理、日志整理能力，以便能够把繁多的提醒服务整理的井井有条，不至于疏漏了某个预订服务。

如果你还拥有一定的职业技能，譬如秘书、会计等学历背景，那么你也可以把该项目理解为：利用网络提供商业服务的自由职业者，也可以称为网络秘书。网上秘书主要负责预约、整理档案、制订商业计划以及联系客户。他们不是雇员，而是合作者，与客户一起寻找更佳的做事方式。诚信是网上秘书的通行证，而互联网基本知识、文秘知识以及商业贸易知识都是网上秘书应该具备的职业要素。

4．产品来源

你可以想到的所有需要提醒的事情：譬如亲朋好友生日提醒；重要纪念日提醒；约会提醒；特殊工作日提醒；其他各种特别日期提醒；商业伙伴约定提醒；重要商务会议提醒；每日叫醒服务；接送子女上学／放学提醒；水电气缴费提醒；电话话费缴费提醒；企业营业执照年审提醒；税务登记提醒；企业缴税提醒；餐饮单位卫生许可证及健康证年审提醒；各行业资质证年审提醒；代码证年审提醒；等等。

5．启动资金

这几乎是一个无本万利的生意，你只需要一台能够上网的电脑就

可以了。

6．团队成员

你一个人足以应付所有的事情。

7．库存物流

不需要库存和物流，这是完全的在线的虚拟服务。

8．推广技巧

你应该学会认识更多的人。做这个生意，人脉是最最重要的事情。当然，诚信和敬业的服务，也是吸引更多人光顾的原因。

9．市场潜力

繁忙的生活工作节奏总使我们忘记一些重要的时刻，比如重要节日、朋友生日等。每当错过了这些重要时刻的时候，我们多希望，可以在当时有谁能够提醒我们一下。

而对于那些小型公司来说，这个市场的需求就更加旺盛了，但由于这一职业的自由性与独立性，具体的缺口与需求数量较难统计。网络秘书正在成为许多异地经营贸易公司短期贸易的首选。随着更多公司精简节约意识的增强，网上秘书的便捷与节省将开始受到更多关注。

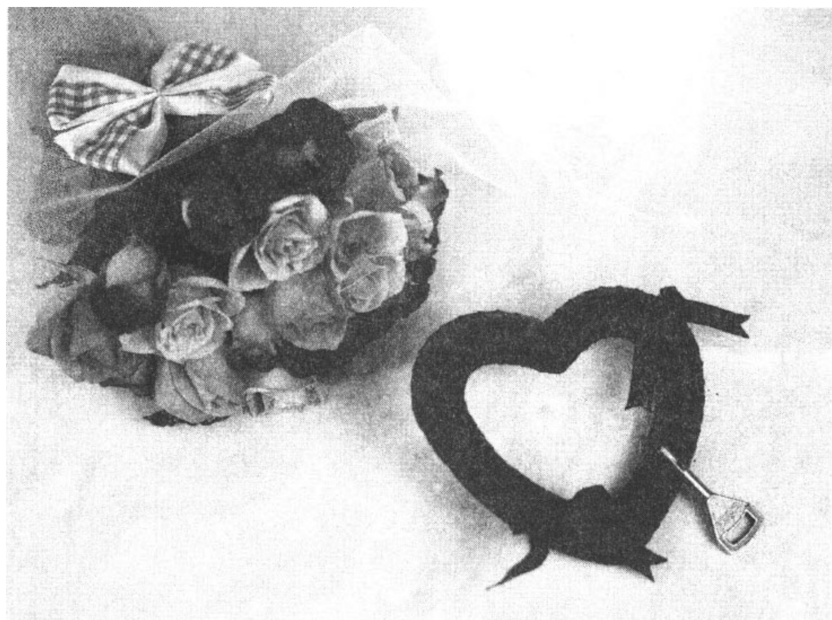
10．特别注意

诚信、守时、专业，是做这个项目需要恪守的职业准则。

11．在线实例

★http://loliloso.com啰哩啰嗦提醒网
该网站提供邮件、短信等提醒方式，目前免费。

九十五、心理咨询、辅导



1．项目概述

随着社会的发展和竞争的不断加剧，都市人需要面对各方面的压力。特别是中青年白领，常常是职位越高，精神压力就越大。快节奏、高强度的紧张生活已经使部分青壮年出现隐性更年期的症状，并产生各种各样的心理问题。资料显示，目前全球每天因心理问题而自杀的人数已经超过了车祸死亡人数。在发达的大都市，这种情况更加突出，心理亚健康人数比例高达3成。

如果你恰好是一个心理学专业的学生，或者你是一名拥有多年青少年德育工作的教师，那么运用网络技术进行有特色的心理辅导，无疑是一件利人利己的好事。既能锻炼了自己的业务技能，同时也可以通过提供服务收取一定的报酬。

2．盈利模式

根据服务的时间或内容，向服务对象收取一定的佣金。或者你可以介绍一些辅导师给你的服务对象，而你从中收取一定比例的佣金。

3．所需技能

如果你只是一个心理辅导工作室的运营人员，那么你只需要懂得管理与推广即可。但如果你是以个人工作室形式出现，你自己本身就是辅导师的话，这个项目对专业技能的要求还是比较高的。你至少应该拥有一定的心理学专业背景，同时最好还拥有一定的临床经验。

4．产品来源

你可以亲自担任辅导师，也可以招收一些专业的辅导师来兼职，而你从中提取佣金。

5．启动资金

不需要太多的资金，一台可以上网的电脑，一部提供联系的电话和传真机就够了。大致资金需求为3000～5000元。

6．团队成员

这是一项一个人也可以完成的项目，当然，如果你有一些同学或同事愿意共同创业的话，那就更好了。

7．推广技巧（案例分享）

例如，在淮海路上一家写字楼里做投资咨询服务的白领程小姐最近感到有些心烦意乱，因为最近新调来一个上司，让原本工作如鱼得水的她感到颇有压力。几天前，她无意中从朋友处知道了一个在线心理辅导网站，现在已经成为其注册会员。其中的“职业问题”板块正投合程小姐心意，每天都会有几十名持国家级证书的咨询师针对“职场关系、职场适应、生涯规划”等不同主题提供免费视频咨询，成为注册用户的她可以进行网上预约。平时，网站论坛上有很多有意思的心理小测试，不少人都会把自己的梦境写成文字发表在论坛上，还有专业心理咨询师进行梦境解析。“可以排遣不少困惑，增添生活乐趣。”程小姐还将该网站推荐给了自己身边的朋友和同事。

8．市场潜力

都市白领，面对的不仅是21世纪的不安定、不可测的多变经营环

境，同时还要面对来自上司的压力，来自公司同事和部属的挑战，来自公司经营策略的变化……这群人所面对生存的压力与岌岌可危的态势绝不是努力加苦干就能应付的。因为，每天都会有新的竞争对手在他们身边不断涌现。此外，他们所面对的还有市场竞争的不断加剧和利润空间的无限压缩，而压力也绝非仅仅来自外在的空间，更有自身的自危感受。

但是，因为这些压力就走进心理诊所似乎又有点小题大做了，于是网上心理辅导这个行业应运而生，并且越来越受到年轻人的欢迎。

9．特别注意

如果你并非专业的心理辅导师出身，那么建议你还是不要轻易地尝试这个职业，免得误人误己。

10．在线实例

★http://www.85long.com／中国心理咨询在线

该网站提供了职业咨询、学业咨询、情感咨询、家庭咨询、心理疾病等多个板块的心理咨询栏目。每个主题板块都有几十名专业心理咨询师可以进行网上预约。目前，该网站的注册心理咨询师已经超过2000人，同时在线的可达到五六百人。注册用户已经超过4万人。目前，网上视频心理咨询是免费的，当用户和咨询师视频交流后发现确实有心理问题需要治疗的，可以和咨询师协商一个网下见面的时间，根据市场价格进行常规的心理治疗。

九十六、网上照片保存与冲印



1．项目概述

网上冲印就是用户利用互联网将数码照片传输给网上冲印服务商，再通过在线冲印平台完成照片冲印设置、填写配送信息等，并通过支付宝、网银等在线支付方式完成支付，最后由冲印服务商将冲印好的照片通过快递公司送货上门，或由用户到指定的就近取像点进行自取。因为网上冲印产品的特殊性，服务商多采取先支付后生产付货的交易方式。在整个网上冲印过程中，用户可以只坐在家中，对着电脑操纵鼠标键盘，即可完成全部冲印过程，足不出户就能轻松将数码照片输出成高质量的相片，给用户带来了十分大的便利。

网上冲印是由传统数码冲印演变而来，这里的数码指数字化影像文件，冲印也可以泛指影像的实体介质输出。伴随网上冲印业和数码影像输出技术的发展，网上冲印已经不是单单只能把数码照片输出到相纸上那么简单。将数码照片输出到T恤、马克杯、鼠标垫等各类用品上而衍生出的个性影像制品定制服务，也成为网上冲印的有机组成部分，同时也是其未来最具吸引力的发展方向。

2．盈利模式

为顾客提供在网站免费存储照片的服务，当顾客选择其中一部分冲印的时候，首付一定的冲印费。

3．所需技能

你需要具备一定的网站建设和运营知识，因为这是一项需要独立网站才可以运营的项目。同时，你还需要掌握照片冲印的技能，最好你可以采购一台智能相片冲印机，这样在长期运营时你会节省大量的耗材成本。

4．产品来源

你的用户上传的每一张照片都将成为你的产品，而你需要做的就是让他们把这些数码照片通过你的网店打印成实物照片。

5．启动资金

（1）购买域名，起一个响亮而容易记忆的名称。然后租用服务器托管来放置你的网站服务器，你的网站需要具备在线上传、下载、简单处理照片的功能。

（2）你还需要一台能够上网的电脑来进行网站维护以及照片下载和打印的任务。

（3）最后，一套智能照片打印机是必不可少的。同时你还需要采购一些冲印照片所必需的耗材，譬如墨盒与照片纸。

网站服务器及冲印设备等硬件投入大概在3万元左右，购买域名与租赁服务器的费用，第一年大概需要1万元左右，其他耗材购买需要1万元左右。

因此，项目启动需要预算在5万元以上。

6．团队成员

假如你可以负责网站运维与推广工作，那么你还需要一个可以帮助你冲印和发货的伙伴，如果你的网站规模较大，则你大概需要3～5个这样的伙伴。

7．库存物流

在库存方面，冲印工作室要注意防火。

在物流方面，建立发货管理系统，避免在发送快递时忙中出错装

错了顾客的照片。

8．推广技巧

吸引更多人的关注是关键。所以首先应该做好网站的SEO，你可以选择加入一些推广联盟，也可以购买推广服务，现在有很多公司在进行相关的网站推广有偿服务。

9．市场潜力

从商业角度讲，网上冲印是由传统的“数码冲印＋电子商务”的完美整合。它的诞生是基于一个曾经成就了柯达、富士、爱克发、乐凯等一批商业巨头的照片输出市场，更融合了电子商务的便捷、低成本等诸多优势，虽然起步仅仅只有几年，但其正对传统数码冲印业进行此消彼长的更迭，伴随互联网技术的飞速升级与电子商务的发展，网上冲印业很可能占据未来冲印服务市场的主导地位。

10．特别注意

（1）保护顾客隐私：既然选择把数码相片冲印出来，无论通过传统的数码冲印还是网上冲印，都不可避免把用户私人的照片传递给其他人，包括服务人员、冲印技师或者包装配送人员等。一家有信誉的、大型的网上冲印服务商，内部都有比较完善的用户隐私保护机制和制度，也会公布完整的对用户照片隐私安全的相关策略。

（2）支付安全：网上冲印的支付安全问题与一般的网上购物网站没有什么区别，随着这些年网上支付技术的发展，在线支付已经有了更多的安全保障，除了通过网银支付还可以选择第三方支付平台，如支付宝进行支付。

11．在线实例

★http://www.kachayu.com惠普喀嚓鱼在线照片冲印平台

喀嚓鱼是世界网上冲印服务领导者，已经有4000万用户而且保存了30亿张照片。喀嚓鱼提供专业冲印照片服务，网上分享照片服务，无限照片保存空间及一系列个性化照片礼品。

九十七、代人寻物（找很难买到的东西）



1．项目概述

通俗点说，就是找人帮忙购买你需要的商品，原因可以是你在当地买不到这件商品，又或者是当地这件商品的价格比其他地区的贵。帮人从我国香港、澳门、台湾地区甚至美国、日本、法国等国购买商品，然后通过快递发货或者直接携带回来，又或者从国内携带商品到国外给别人，就是常见的代购形式。还有一种代购，由于消费者对想要购买商品相关信息的匮乏，自己无法确定其实际价值而又不想被商家宰，只好委托中介机构（如江苏宿迁市乐购帮信息咨询公司）为其代买或帮其讲价，或者干脆让中介机构代买。

2．盈利模式

按照物品采购的难易程度，收取一定比例的佣金。

3．所需技能

现在出现的代购主要有两种形式：

一类是有库存的代购。这种代购，产品确实是代购来的，但是是大批量代购进来的，成为了专业销售。对于消费者来说，这种代购的好处就是可以立即买到，无需等待；缺点是这类的代购一般是无法提供商品的购物小票，所以需要购买者对商品有一定的认识，这样才能避免买到假货次品。

另一类是海内外直邮。这种代购是根据消费者的需求，直接在国外或国内进行购买，产品直接从国外或国内发到客户手中。这种形式的代购，消费者可以指定产品，也可以指定某个网站，一般是一单对一单的形式。代购商家可以根据自己的专业知识，帮消费者解决支付和语言障碍方面的问题，使消费者只需支付本国货币便能方便地购买到自己喜欢的国外产品。

目前，第二类形式的代购较为普遍，比较知名的代购网站有类似美国购物网等代购商家。

4．产品来源

下列商品是买家需要通过代购来购买的：

（1）自己买不到的商品。这些商品其实种类很多，如国外的保健品、化妆品、香水、特产等。国外的保健品种类繁多，功效齐全，国内没法买到，可以找悦购网代购国外的保健品、化妆品、香水、LV包；又或者其他像Chanel、Dior、Hermes名牌等，通过法国代购网在巴黎专柜都能购买到，而国内一般只有大城市，如北京、上海等才有这些品牌的专卖店，商品的种类也远没有法国的多，同时一些最新的商品，比如国内没有发售的，如iPhone、黑莓手机之类；国外创意的产品也成为最近国内代购源的重要内容。国内也出现了一些专门代购专业领域的网站，比如国内的小小铺专门代购创意产品，还有一些书籍也可是代购的重要内容，因为外文书籍在国内授权销售的很少，同时国外版本能保证其内容为原版。

（2）自己不方便买的商品。由于自己身体原因或不会上网等情况，代购的商品就会产生。

（3）自己不了解的商品。这些商品要因人而异，要根据个人对商品信息存储多少，特别是有购买意向商品，若丝毫不了解，但商品

价格又不低，购买此商品可能是一笔不小的开销时，此商品极可能成为代购商品。

5．启动资金

这是一个创意型的创业机会，只需要一台能够上网的电脑就足够了。

6．团队成员

你一个人就可以完成所有事情。

7．库存物流

妥善保管你替各位买家采购来的物品，并选择信誉良好的快递公司，避免物品破损造成的重大损失。

国际邮寄时间：例如，从美国加利福尼亚州发货到国内，一般需要3～7天，北京、上海、广州等城市相对较快，一般3～5天就可。个别偏远地区会比较慢。所有物品到达国内后均通过快递公司或者中国邮政EMS发货，理论上是可以到达中国任何区域。具体到货时间会因买家居住地稍有不同。如遇到美国公众假期时间相应顺延，快递偶尔也会因为一些不可预计的因素，如国际航班延误、海关抽查等受到影响造成时间延误，你应及时通知买家，提供查询方式和新的到货时间，并及时延长交易时间。你可以根据以上的时间表大致估算从支付到买家收到物品所需要的时间。

8．推广技巧

认识更多的人，让更多的人知道你的存在，最好的办法就是借助媒体进行一次报道和炒作。在推广上没有什么技巧，吸引公众的眼球才是关键。

9．市场潜力

这是一个非主流的行业，无法评判它的未来市场潜力。

10．特别注意

首先，诚信是至关重要的。其次，良好的运用支付宝等延迟付款的在线支付工具，是保障你与买家之间合作的最好方法。

11．在线实例

★http://www.usashopcn.com／美国购物网

该网站成立于2005年11月，是专营网上代购的大型电子商务平台，是国内最早致力于网络代购业务的互联网公司，是目前中国最大最专业的代购网站，是中国唯一一家可以帮助客户免除美国消费税的商家。

通过4年多的努力，美国购物网已经发展成为中国领先的代购门户网站，与众多知名商家、知名品牌建立了合作关系，并且在美国纽约、洛杉矶、俄勒冈等地设有分支机构。

九十八、团购业务（组织团购、联络厂商）



1．项目概述

团购作为一种新兴的电子商务模式，通过消费者自行组团、专业团购网站、商家组织团购等形式，提升用户与商家的议价能力，并极大程度地获得商品让利，引起消费者及业内厂商甚至是资本市场关注。据了解，目前网络团购的主力军是年龄25～35岁的年轻群体，在北京、上海、深圳等大城市十分普遍。网友们一起消费、集体维权。同时团购网的公司提供网络监督，确保参与厂商资质，监督产品质量和售后服务。

网络团购作为网上购物的一种组成方式，具备了网络购物的所有优点，如方便、快捷、不受地域限制等。而价格优势又成为其最主要的核心优势，这种优势甚至要比普通网络购物更加明显。

2．盈利模式

赚取组织团购活动的佣金，或与供货商谈好团购后返点。

3．所需技能

成功发起组织并维护好一个自发团购并非易事，每个组织者的初衷都希望皆大欢喜，但由于经验、能力和外部环境等方面不足，往往事与愿违，接下来就讲讲如何成功组织并维护自发团购。

第一步：鉴别此商品是否适合团购

经常看到某些团购号召乏人问津，某些很有价格优势的团购最终由于参加人数不足导致流产，这往往是没有进行是否适合团购鉴别这一重要环节。可以从以下几个标准来辨别是否适合进行团购：

（1）是否此商品有大量的消费需求。

（2）商品的品质、价格是否适合网友群体。

（3）参与团购花费的成本是否低于得到的优惠。

第二步：筛选和确定品牌，并初步建立团购意向

这个阶段往往需要组织者花费大量的时间和精力，对所需要的产品进行品牌筛选和价格认定，你可以根据自己的购买需求，对某品牌进行较为详细的市场调研，在关注价格的同时，更要关注品质和口碑，你需要为自己的购买决定负责。你需要注意以下几点：

（1）详细了解该品牌的产地、特点、性价比、服务内容等，尽量选择市场知名度高、品牌形象好的厂商，选择品牌的优先度应该

为：①市场占有率。②服务口碑。③性能价格比。

（2）确定品牌后，可在互联网上寻找该品牌的厂家或者本地总代理机构，进行初步咨询并要求其进行经销商推荐（多数知名品牌厂家并不直接参与销售，但是由其推荐的代理商和经销商的渠道和服务较为可靠）。

（3）在多方比较后，选定经销商电话或上门初步谈判，如其愿意进行团购，应将经销商要求的团购金额及提供的优惠折扣进行确定。

第三步：上网发布团购意向

（1）可在团购网的论坛中发起团购征集。

（2）团购征集贴应明示要团购品牌的团购折扣和团购流程。公开名称产地、看样地址、零售价格、参加办法、报名格式、日期地点等信息并亲自接受报名，提供力所能及的咨询。

第四步：交易

（1）将所有网友的订单搜集整理后，与经销商签订团购协议，如有可能，进一步再次砍价或要求更多服务。

（2）约定确切时间，并通知网友前往交易。

（3）督促经销商落实团购协议条款并做好售后工作。

至此，一次成功的团购就初步完成了。

第五步：维护和转接

（1）每次团购都会遭遇些售后问题，由于组织者与经销商多次谈判，对于协调售后纠纷的能力较强，所以还应该帮助参加团购的网友进行售后协调，维护消费者权益。

（2）一次成功的团购往往会吸引大量的网友继续跟进，你也可进行第二次和第三次的团购组织，有了第一次的经验，后续组织会相对简单很多。

（3）在组织团购3个月后，你可以联系团购网，请专业的团购网站接收该项目继续为网友服务。当然，也可以在后续需要购买的网友中挑选有服务热情人士，将该品牌的团购渠道进行交接。

完成以上步骤后，你就成为一个众多网友都熟悉并尊敬的自发团购的“团长”了。

4．产品来源

在上述“所需技能”中有所提及。

5．启动资金

你需要购买一台可以上网的电脑以及足够应付在初期时基本的日常开支的预算，大概几千元就足够了。

6．团队成员

这是一项单枪匹马就可以进行的项目。

7．库存物流

不需要库存与物流的工作。

8．推广技巧

在上述“所需技能”中有所提及。

9．市场潜力

网络团购的出现只有短短5年多的时间，却已经成为在网民中流行的一种新消费方式。

团购的商品价格更为优惠，所以尽管团购还不是主流的消费模式，但它所具有的爆炸力已逐渐显露出来。业内人士表示，网络团购改变了传统消费的游戏规则。团购最核心的优势体现在商品价格更为优惠上。根据团购的人数和订购产品的数量，消费者一般能得到从5%～40%不等的优惠幅度。

10．特别注意

Groupon模式的成功，使得很多人都相继模仿其模式；有的人成功了，也有的人失败了。不要盲目地跟风去操作大家都在采用的团购模式，要知道，现在大部分团购网站都是在烧钱吸引眼球，投入比收入要高很多，作为小型网站的创业者或者仅仅只是团购的组织者，千万不要陷入同样的困境中去。

11．在线实例

★http://www.tuike.com.cn／推客团购网站大全

这不是一个团购的网站，它只是一个团购网站的导航站，在这个网站上，你可以找到目前大多数的团购网站，进行观摩学习。

九十九、特殊日期报纸、杂志（生日、结婚纪念日等）



1．项目概述

你是否正在为选择一份合适的生日礼物而发愁？生日报——摒弃俗套，引领时尚，大方又有文化品位，让人耳目一新，是绝对出手不凡的生日礼物。

在这份与你同年同月同日诞生的老报纸上，你可以纵览天下大事，无论是战争、抗美援朝保家卫国、大跃进、政治风云变幻的文化大革命、上山下乡、粉碎“四人帮”年代，还是改革开放的年代。

简单地说，生日报就是你出生当天的原版老报纸。这份生日礼品

通过网店卖家的精美包装和精心设计，展现在你面前的是一份可以珍藏一辈子的生日礼物。试想一下，当你的恋人、朋友、客户、父母的生日时，如果送一份他们出生那一天的老报纸作为生日礼物，当他们打开精美的生日礼品包装，赫然发现里面的报纸居然是和自己同一天诞生，会有怎样的惊喜和感动！

如此好的项目，你应该立刻动手，开设这样一家网店。

2．盈利模式

收购历年的报纸，然后有选择地将其包装后高价出售给顾客，赚取其中的差价。一份几乎要成为废纸的旧报纸、旧杂志，经过简单的包装，就可以几十元甚至上百元的价格出售。

3．所需技能

简单的报纸装潢和包装技能即可。

4．产品来源

图书馆、废品收购站、书店、邮局发行处等，应该成为你经常光顾淘金的地方，同时最好你还可以与一些比较大型的发刊发行机构、报社建立合作关系，在其陈旧的库房里通常都会堆积着如山的旧报刊。

5．启动资金

一台能够上网的电脑，一些简单的装潢包装材料，历年的报刊，这些统统加起来，大概都不需要几千元。

因此，这是一个很容易就能够启动的项目，难点在于随着时光的流逝，老报纸越来越难搜集了。

6．团队成员

这是一项你自己就可以完全独立完成的项目，甚至是业余时间也可以完成，因此，它也很适合兼职创业。

7．库存物流

在你的库存中，全部都是旧报纸和旧杂志，因此防火、防潮、防虫是你需要特别注意的事项。同时，在物流的选择上，需要寻找信誉可靠、守时的快递公司。

8．推广技巧

利用博客来打开你的知名度，在各大论坛都要有你活跃的身影，让更多人知道，获取足够的关注，才是赢得顾客的关键。

建议利用或运作一两次特殊事件，吸引媒体的关注与炒作，来达到让更多人注意到你的目的。如果可能的话，不妨结识一些博客名人或论坛版主。

9．市场潜力

生日报是近两年在上海、北京、成都、深圳等逐步流行起来的一种具有文化品位的生日礼物。这是一项几乎没有竞争对手的事业，特殊的礼品概念以及小众的市场需求，让很多人都没有想到或不敢轻易涉足这个领域，但正是如此，才令这个项目反而具备了成功的可能。

10．特别注意

近现代珍稀印刷品，包括书报杂志等，近年来受到收藏界以及礼品市场的追捧，市场价格节节上升。制假者见有利可图，赝品便涌出，如何辨别呢？

（1）一般原件是铅印，凸版印刷，字迹深入纸背，有明显的凹凸手感。这种特点在封面、扉页、版权页、目录页最为明显。而现在流行的复制件考虑成本，用的都是胶版印刷，属平面印刷，没有凹凸感；喷墨复印的书刊字浮于纸面，背面完全没有印刷痕迹。掌握了这点，真伪就容易辨认了。

（2）过去由于物质条件限制，解放区出版的书报刊多用土纸，俗称马兰纸、土乐纸，这些纸的表面粗糙，没有光泽，铅墨有未印实的地方。现在的复制件则用白报纸印，铅墨完整。两者完全不一样。

（3）现在有一种“夹生饭”现象。所谓“夹生饭”，就是对于合订成册的大型期刊，其中缺少某一卷，便复制新品配齐，新旧混在一

起，藏界又称此为“夹馅儿”，价格虽然便宜，也不吃这口“夹生饭”。应该特别注意。

（4）纸张是容易风化的，时间一长必然发黄、发黑、变脆，特别是四周接触空气多，氧化严重。而复制件洁白有光泽，即使费力做旧，也是通过茶水烟灰染色等人为手法，与自然风化不一样。

11．在线实例

★http://youa.baidu.com/shop/02f950a4ead0b5755c267020百度有啊　雕刻时光旗舰店

★http://www.bjsrb.com／北京生日报网



兴盛乐

国兴文盛　乐在阅读

责任编辑：余　榕
策划出品：


封面设计：
